

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・SARSの影響で観光客が北海道に流れてきている。観光客は九州・四国・沖縄・中国・台湾などへはほとんど行かず、北海道にきている。特に、道東地区は観光客の入込が昨年より多く、これからもそういう傾向で続くと思われる。
		家電量販店（店長）	・プラズマテレビ・液晶テレビ・DVDレコーダーなどのデジタル家電商品が伸びると予測される。
		観光型ホテル（経営者）	・SARSの影響がまだ残っており、海外旅行から国内旅行に振り替えた客の予約が例年に比べて多くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・暑い関東地区からの避暑を兼ねて、北海道への観光入込も、今後、増加に転じるものと期待される。
		旅行代理店（従業員）	・先々のハネムーン申し込みが増えてきており、SARSのニュースが減少してきたこともあって海外旅行の広告量が増加してきている。
		通信会社（企画担当）	・カメラ付き携帯のラインナップがいよいよ充実し、100万画素を超える高機能商品が目白押しとなる。そうなれば個人のおもちゃであったカメラ付き携帯がいよいよビジネスユースとして本格的に導入される。
		美容室（経営者）	・来店周期が短くなってきたため、若干だが売上が上昇し始めている。
	変わらない	商店街（代表者）	・先行きに不安のあるニュースが多いなど、消費に与える心理的な要素が強く、現在の状況が続くと思われる。
		商店街（代表者）	・大手百貨店が8月に閉店するため、商店街への来訪者は大きく減少することが予想されるが、9月は逆の現象が表れると予想している。今月は新しい駅舎がオープンしたが、駅と地元住民との継続的なコミュニケーションをとる仕掛けがないため、駅前商店街の今後の活性化に寄与する具体的な要素はなく、期待はずれとの声が多い。
		商店街（代表者）	・夏物セールの前倒しで、今月からセールが開始されているため、勢いのなさが予想される。
		百貨店（売場主任）	・来客数が更に減っていることと、夏のボーナスが相当ダウンしていることで、今後も引き続き期待できない。
		百貨店（売場主任）	・夏のボーナスの一般的な支給から数週間がたったが、ボーナスを使っただけの買物が全くみられない。ボーナスを、この先の生活源にする状況であり、これからもそれほど消費が動く経済状況ではないと思われる。
		スーパー（店長）	・大手百貨店の閉鎖が8月に決定し、大量解雇の話が飛び込んでいる状況下で、消費の拡大等の期待は薄いと思う。
スーパー（企画担当）	・運動会セールや行楽商品の売行きが今ひとつ盛り上がり欠けており、足元の消費環境から判断すると、今後の盛夏商戦での巻き返しも厳しくなる。		
コンビニ（エリア担当）	・海外旅行を控える分、道内観光が増えるかと思うが、客単価の減少は止まっていないため、全体としては変わらない。		
コンビニ（店長）	・コンビニ業界で初の試みとなる新商品に期待はするが、状況としては変わらないというより、これ以上は落ちようがないということと思われる。		
衣料品専門店（店員）	・必要以外の物に対する買物に慎重なのは変わらないので、今と変わらない状況が続く。		
家電量販店（地区統括部）	・依然として客単価は対前年比で5～10%のダウン傾向にある。北海道の景気も低調で、消費者のマインドも冷えている。また、商品的に期待できる商品も特に見当たらない。		
住関連専門店（営業担当）	・将来的に消費税率がアップするという話題やボーナスから引かれる保険料率の上昇などから、生活防衛型の行動パターンが取られ、消費行動を圧迫する。		
スナック（経営者）	・旭川では7月から、地元航空会社が3往復することになり、少しは観光客が入るかと思うが、今の状態では変わらない感じがする。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		スナック（経営者）	・企業としても経費を締めるところは交際費であり、接待なども少なくなっている。また、団体客の利用は多いほうであるが、個人的な利用が少なくなっている。客は飲み放題など、単価のはっきりしているほうが良いようである。	
		観光型ホテル（経営者）	・予約状況は、出足はよくないものの、情報のスピードアップのせいか比較的、直前の予約が増加傾向にあり、月内の仕上がりはまずまずといった状況にある。	
		旅行代理店（従業員）	・SARS騒動は鎮静化しつつあるが、海外旅行の回復には時間を要する。2～3か月では回復しない。	
		タクシー運転手	・夜間のススキノの人出などタクシーを利用する客の増加が見込めない。	
		タクシー運転手	・ここへきて、大手フェリー会社の倒産があり、函館は青森からのフェリー客がかなり入っているの、それがどうなるかが心配で、先行きの見通しが全くつかない。	
		観光名所（役員）	・今後の観光客の入込の見通しはプラスとマイナスの要因で相殺され、横ばい程度が見込まれる。	
		住宅販売会社（従業員）	・客の様子からは、需要意識が非常に低下していることが根本的にある。その点から商品の販売量が増大するとは考えづらく、全体としては変わらない。	
やや悪くなる		スーパー（店長）	・可処分所得の低下が引き続いている状況であり、年金の減少も経済低下の重要な要因となっている。	
		衣料品専門店（店長）	・たばこ増税、医療費負担の拡大などで買い渋りが発生していきそうである。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ポイントシステムを導入したが、それでも対前年比を上回れないと思われるくらい、客の購買力が悪い。	
		高級レストラン（スタッフ）	・数か月先の予約が減少しており、前年と比べて、かなりスロースタートとなっている。また、観光客が増えても、ホテルで夕食を取らないケースが多く、観光のあり方が様変わりしてきた。	
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行が上向きにならなければ旅行そのもののイメージが回復しない。国内旅行も同様で消費者の動向が読みにくい。	
悪くなる		スーパー（店長）	・全体の傾向は大きくは変化してないが、競合環境の更なる激化を要因として、来客数の減少が今月に入り顕著となっている。食品部門では、先月からやや回復したが、傾向としては減少傾向にある。	
		コンビニ（エリア担当）	・地域経済が非常に厳しいなか、競合店が秋に向けてたくさん出店してくる。競争環境が更に厳しくなると考えている。	
		コンビニ（エリア担当）	・早朝の、工事現場に向かう作業員の来客数が減少している。これは予算削減によるもので、今後一年間は間違いなく継続していくと思われる。	
		旅行代理店（従業員）	・SARSの沈静化が期待できる状況だが、第一四半期の穴を埋めるために、更なる経費の節減などが求められており、良くなる要素に乏しい。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		通信業（営業担当）	・通信、ITに関する顧客の姿勢が以前よりは前向きになってきている感じはある。現状からは少し上向きに転じるのではないかと感じる。	
	変わらない	その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・新規ホテルや札幌駅の大型複合商業施設の開業、SARSの影響などで観光客、旅行代理店が道内に目を向けており、コンベンション需要が増加する可能性がある。	
		食料品製造業（団体役員）	・加工原魚の不漁から原料価格が高値となり、生産価格に転化しないと採算が合わない状況になってきている。	
		建設業（経営者）	・公共事業並びに民間工事の量的な落ち込みと競争の激化で、売上、利益ともに非常に厳しい状態であり、今後も好転は期待できない。	
		金融業（企画担当）	・夏期賞与の伸びは期待できないが、株価の持ち直しで個人消費は横ばいで推移する見込みである。観光関連もSARSの沈静化で大きな落ち込みはないと思われる。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・所有設備を売却して、事業を縮小する事例を良く聞く。	
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・設備投資案件が極端に少なくなっており、あっても見積提出を何度もさせられ、価格ばかりどんどん安くなっている。	
		やや悪くなる	金属製品製造業（統括）	・物件の見積り金額の総量が、前年より大幅に少なく、今後の受注額の減少が予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・銀行の動向に懸念があり、取引スタンスが変わる恐れがある。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・政府の規制緩和が一向に進まず、企業のビジネスチャンスも拡大しないため、実質的な収入は目減りしている。そうしたなか、増税に対するアナウンスがあり、市民が消費を増やそうというマインドには程遠く、その分を食費の切り詰めでカバーしようとする動きは、更に加速する。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・赤字決算の会社や、倒産する会社のニュースばかりが目につくなかで、設備投資意欲が出てくるとは思えない。また、必要最小限の投資をするにしても予算は厳しく、ソフト業界では、中国へ仕事を出すことでそのリスクを回避しようという流れは、さらに激しくなっている。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・今夏から秋にかけて商業施設の進出が予定されており、雇用需要が見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・3か月後辺りには契約更新の時期を迎えるが、派遣料金の据置や引下げ等の要望が相変わらずある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は減り気味になっているが、業種みると、建築関連が一段と減り、ほかはスナック系が減っている状況であり、どちらも景気の影響というより、構造的なものと思われる。その他の業種では小売系がやや落ち着いた感がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・現在の所、インパクトのある雇用の創出要因が見当たらない。また、当地域では人口の伸びが鈍化していることから、地域全体としても、しばらくは雇用の拡大基調はないと思われる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設業の下落に歯止めがかかっていない。飲食系も前年に比べて数%のマイナスとなっているが、それ以外の業種では大きな変化がなく、こうした状態がもう少し続きそうである。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は、11か月連続して前年同月を上回っているものの、前月より減少しており、全道平均より低い水準で推移している。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・大手百貨店が8月に閉店されることから、大量の離職者の発生が予想される。
	悪くなる		

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・6月が恐らく最低であり、今後は伸びる。販売量は確かに減少しているが、そこそこの数量にはなっており、これから新製品も発売されるため、期待できる。
		スーパー（店長）	・店舗周りの道路アクセスが、2～3か月後に良くなる予定で、この都市開発によって交通量が変化し、集客が見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・全国に比べ、需要の伸び悩む当県の状況に合わせ、低位安定した自動車販売においても、モデルチェンジがあることや賞与の関係で、買い替えの動きが若干ある。
	変わらない	商店街（代表者）	・7～8月には、大型イベントを計画しており、それなりの動員はあると思うが、8月に郊外に大型ショッピングセンターがオープンするため、どれだけの影響を受けるか分からない。
		百貨店（売場主任）	・5月頃から、婦人服の前年に対する売上ベースが極端に落ち込むことが無くなっており、しばらくこのままの状態が続く。
		百貨店（売場主任）	・大型店の開店、他店のリニューアルなどを控えており、来客数の減少は免れないが、当店でも下期にリニューアルを控え、改装セールに入るため、期待できる。
		百貨店（広報担当）	・外的要因となるが、厚生年金や健康保険の負担増などの将来への不安が払拭されない以上は、先行きは厳しく、悪くなる。しかし個人レベルでは、コト消費やスロライフなどが浸透しており、ここにビジネスチャンスとしての突破口を感じている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・全体的には、セールなどでは商品を安く提供し、実績を伸ばそうとしているが、実際には中元などでも安い商品を買っているため、あまり変わらない状態である。
		百貨店（販促担当）	・セールの前倒し傾向が強く、月上旬や月中旬にセールの売上が集中すると見込んでいるが、先行商材である秋物や夏素材、秋色などが例年よりも多く展開することになっており、変わらない。
		スーパー（店長）	・ここ2～3か月の来客数は、前期比100%を維持しているが、買上点数の減少と単価の低下が続いている。 ・競合各社で日替わり価格をディスカウントしているが、価格だけでは客は反応しなくなっており、集客に結び付いていない。これにより今後ますますディスカウントが強まり、価格が一段と下落する。
		衣料品専門店（店長）	・バーゲンの前倒しであり、後ろの需要が少し早く来ているだけの話であり、今後は厳しくなる。
		衣料品専門店（店長）	・ビジネス関連商品が浮上しない上、カジュアル商品も客数が伸びないなどの不安がある。
		衣料品専門店（店長）	・上向きになるポイントは、実需に捕らわれず、シーズン先行で商品を提供していくことがかぎとなるが、消費者の動向を見る限り、現状より大きく変化するとは思えない。
		乗用車販売店（経営者）	・依然として新型の低価格車は好調であるが、それ以外の車種は大幅な前年割れで、オプション関係の需要も低下している。
		乗用車販売店（経営者）	・以前は条件提示で即決も多かったが、報道機関などによる不況報道により、客が積極的な購入には動かない。当社では、見込み客一人ずつに当たるようなセールスをしているが、あまり良くはならない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・全国的に店舗展開しているが、気温の上昇が例年とほぼ同様であり、西の方から発泡酒やビールの売上が順調に伸びてきている。 ・株式市場の上昇などが心理的に好影響を与え、前向きな発言をする客が増えている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・中元商戦に入るが、去年に比べて落ち込みが予想される。しかし、今期はどの店も中元期間を長く取るため、落ち込み方は小さい。
		高級レストラン（支配人）	・宿泊は、前年同日の予約件数より多少増えているが、前年とほぼ同水準の売上が見込まれる。 ・宴会は、7～8月は前年並の予約件数を確保しているため、前年並みの売上が期待できる。 ・レストランは、周囲の量販店や百貨店がバーゲンを開始するため、好影響を与える。
		観光型旅館（経営者）	・大手旅行エージェントのSARSの影響は、一昨年の9.11の倍以上で、相当なダメージである。その分、国内のたたき合い、強引な利益確保が予想される。取りあえず、自力での夏休みの個人小グループ確保に全力を挙げ、秋口以降には忘年会の種まきをしながら、早めの固め作業を進める。大手旅行エージェントに頼らず、どこまで自力でできるかが、最大の防御と考えている。
		通信会社（経営者）	・SARSなどの社会不安も解消され、ボーナス需要なども多少は期待できるが、大きく景気に影響を与えるようなものではない。
		通信会社（営業担当）	・IP電話への急激な移行を予想していたが、それほど急激にはシフトしない。
		通信会社（営業担当）	・客はIP電話や割引などでの安さばかりを求める傾向が続いている。 ・投資意欲が感じられない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・通行量調査の結果にも出ているが、厳しさが続いている。地元店の撤去も予定されており、その跡には中央資本の店が入る予定である。地域を挙げての対策も限界に近づいている。
		百貨店（企画担当）	・賞与の手取り金額の実感として、消費に回せる余裕が無いことから、今夏の賞与は消費需要を喚起しない。
		スーパー（経営者）	・既存店における、客単価は前年より3ポイント程度下がった状態であり、これに来客数が下がってくると、前年を割り込む数字が大きくなりそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・たばこの増税の影響や、民間の賞与に掛かる健康保険、年金保険料の料率変更などにより負担が増え、ますます買い控えとなる。
		スーパー（総務担当）	・既存店の来客数も、前年横並びになるまで減少している。客単価は2.6%低下しており、しばらくこの傾向は続く。
		スーパー（企画担当）	・競合店では集客力を高めるため、均一コーナーや均一企画を拡大している。また日替わり商品の価格強化の流れが強くなっている。こうした動きが落ち着かなければ、売上の安定も見込めない。
		コンビニ（店長）	・コンビニ間の過当競争だけでなく、スーパーの長時間営業は、コンビニにとっては、脅威であり、徐々に影響が出るため、先行きは厳しい。
		住関連専門店（経営者）	・これから夏物のセールが始まるが、メーカーの生産量が減少しているため、十分な商品供給が期待できない。
		高級レストラン（支配人）	・一般宴会の予約状況が悪く、前年実績を下回る見込みである。
		観光型ホテル（経営者）	・向こう3か月間の入込みは、前年比で5%ほど低いが、9、10、11月は、前年比を上回っている。 ・SARSの影響か、一泊5万円の高級ホテルの方が、海外旅行や新婚旅行の振り替えか、多少成績が良い。 ・昨年7月から6月までの当ホテルの決算では、過去12年間続いてきた右肩下がりが、今年は前年をクリアしている。
		都市型ホテル（経営者）	・SARSの影響も、来月以降は改善される。ただし、婚礼の予約状況や一般宴会の予約状況が昨年実績より悪い。各レストランの利用状況も良くない。 ・地元では納税額日本一になったことのある人の会社が倒産し、関連業界や建設業界に多少影響が出る。
		都市型ホテル（スタッフ）	・披露宴の入込の様子に、景気の動きが反映されているが、10月以降伸びておらず、この先やや悪くなると見ている。
		遊園地（経営者）	・地域内の賞与が低水準になっており、レジャー消費に結び付きは楽観できない。 ・夏にかけてのサーカス興行との競合も予想される。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数が減少傾向になっている。 ・今年度末までのローン減税を、関係省庁で見直すという情報が、マイナス効果をもたらし、年内入居にこだわらない客が増えてきている。
悪くなる		スーパー（経営者）	・多分、どこかが破たんしたり、方向転換をするまで、このまま競争が続く。
		スーパー（店長）	・7～8月に、大手競合店が立て続けにオープンし、ますます競争が激化する。
		スーパー（店長）	・3か月以内に、ディスカウントで品揃えが豊富なスーパーセンターが出店する。 ・買上点数は増えているが、一品単価の下落に歯止めがかからず、今後さらに加速する。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みは家族旅行を計画する時期であるが、社会保険料負担が増えたため、家族旅行を見直すという人が多く、悪い。
		タクシー運転手	・客との会話の中でも、景気が悪いことや、将来の見通しに明るさがないこと、いくら節約しても、現状で頑張っても、少しの光明も見えないという話が多い。 ・当市は、タクシーの増車が相次ぎ、最悪の状態である。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（従業員）	・SARSも落ち着き、欠航便も回復し、航空貨物数量が回復する。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・市場の絶対量が少なく、受注確保が難しい。また取引先も苦戦の状況で、海外への製造展開を前提とした動きであり、今後はあまり期待できない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・更なるコストリダクションや新テクノロジーを立ち上げ、コスト競争力を付けていく必要がある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・4～6月の受注量、売上の大幅減を7～9月で挽回する計画であるが、ここに来て、携帯電話の落ち込みが心配である。
		建設業（経営者）	・企業の設備投資意欲に力強さがまだ感じられず、投資を渋る傾向がまだ残っている。
		建設業（経営者）	・新築工事の受注や、問い合わせが増加している。
輸送業（経営者）	・イラク問題、SARSなどにより、受注価格の低迷は当分続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（営業担当）	・国が主導している保証協会のセイフティネット保証が急増しており、今後対応の資金供給が図られる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・購読をストップする会社がある一方、会社の新築移転も数件あり、プラスもあればマイナスもある。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・当店のチラシ折込も、3か月ほど安定しており、各社が商売活動を頑張っており、当面変わらずに推移する。
	やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・得意先アパレルの3月決算が軒並み芳しくなく、消費が徐々に回復したとしても、繊維業界は早期低迷、後期回復の業界であるため、今後相当の試練が待ち受けている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車の国内販売に陰りが出てきており、自動車部品の売上が減少する懸念がある。
		建設業（経営者）	・為替が不透明な動きをしており、現在の水準より円高に動けば輸出環境は更に悪化する。
悪くなる	公認会計士	・取引している多くの住宅会社の受注価格を見ていると、値引き対応ではなく、ユーザーがデフレを理由として安くすることを強要しており、デフレの悪循環が蔓延している。	
	コピーサービス業（経営者）	・新年度に入っても業績に好転の兆しが無い。特に旅行代理店では海外旅行が全く不振で、電子部品製造業では需給が先細りで、人員の余剰が続いている。	
雇用関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・CAD設計関係の技術者の引き合いが多いため、工作機械や、デジタルカメラ、精密機械、通信、自動車関係の業種が盛り返ってきている。
		人材派遣会社（社員）	・コールセンターの引き合いが出ている。
		人材派遣会社（社員）	・県南地区において100人規模の、情報処理系の業務の引き合いがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・特に営業職への潜在的ニーズは、各企業で採用意欲が強く、人を確保できれば、まだまだ伸びる市場である。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・大型流通の新規進出の動きもあり、求人の低迷状態は長くはないと見ており、少しは良くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・夏場を迎えるの时期的なものや、郊外型ショッピングセンターのオープンに伴う雇用ニーズで、景気的には上向きの様相もあるが、一般的には変わらずに推移する。
		職業安定所（職員）	・タクシ乗務員や、パチンコ店従業員の求人が多く、パート・アルバイトが全体の9割を占めている。求人動向に好材料が無い。
	やや悪くなる		・求人数は、対前年比で増加を続けているものの、臨時、パート、請負、派遣の割合が高い。
	悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・今後、いろいろな意味で人余りの時代が来る。この人余りは新しい産業を生み出さない限りは景気は悪い。当業界は、人がすべてであり、人余りということになれば、そこに過当競争がやってくる。

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる やや良くなる	百貨店（営業担当）	・客は、気に入った物があれば、値段にかかわらずに買うという様子である。ニーズに合う良い品を揃えれば、消費意欲はある。
		コンビニ（経営者）	・音楽祭や祭り、花火大会などイベントが続くため、良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・ボーナス商戦で需要の増加が見込める。新商品のラインアップが出揃い、チラシも投入するので、やや良くなる。
		遊園地（職員）	・新規アトラクションの導入により、集客が期待できる。
		美容室（経営者）	・今まで設備投資の実施を待っていた店主が、ここにきて動き出しているので、2～3か月先はやや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・ローン控除の条件が年内入居であることから、駆け込み需要を期待している。延長という報道が出ているので、思ったほどではないにせよ、受注の山がきて、やや良くなる。
		商店街（代表者）	・地域でも9時閉店を11時にする大手スーパーがあり、大型店を中心として時間延長の動きがあることから、全体的に客、消費とも地元に戻ってきている。近隣にショッピングモールの出店が予定され、年末にかけては厳しくなる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・周囲に新たなスーパーが次々と建つので、競争が激しくなっている。
		百貨店（売場主任）	・百貨店のメインイベントである中元時期を迎え、多くの来店が見込まれる。クリアランスセールも実施しており、シャワー効果を期待している。
		スーパー（統括）	・ベアゼロ、ボーナスの低下など、消費マインドに与える負の要素が多く、消費者の財布のひもは固くなる一方である。デフレ基調が続いており、商品の仕入れ価格、店頭価格とも低下傾向にある。一方で、低価格傾向ながら堅実に伸びている生活基礎商材や、需要が大幅に増加している健康志向商品などもあることから、全体では変わらない。
		コンビニ（店長）	・景気が悪いといっても、何も買えない人や餓死する人がいるわけではない。品物があふれており、価格が安ければ買うとか、変化があれば動くという状況は変わっていない。
		衣料品専門店（店長）	・秋物立ち上がりの時期であるが、客の財布のひもは先行き不安感から固く、売上は厳しい。
		衣料品専門店（販売担当）	・客の購買意欲、来客数など全体的に元気がなく、ボーナスが出る時期ということを考えても変わらない。
		家電量販店（店長）	・可処分所得が減少しており、明るい展望がないので、お金があっても使わない。所得、ボーナスの増加など、未来に明るい展望が開けてこないことには、この厳しい状態は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・軽自動車を中心とした低価格車の相談は出てきているが、高級車の商談はない。
		高級レストラン（店長）	・空き店舗であったところが数か所埋まり、多少活気は戻ったが、景気の先行き不透明感から、売上に結びつかない状況は変わらない。
		スナック（経営者）	・通行人が出てきて、先の予約がいくらか入っているので、それほど悪くはならない。宴会等の客単価も割合良く、明るい兆しも感じられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客室稼働率が50%台にまで落ち、3年前から2～3割は減少している。今後の予約状況についても信じられない数字で、いくらか営業活動をして結果が出てこない。
		旅行代理店（経営者）	・例年であれば夏休みの受注が入ってくる時期であるが、客はSARS、イラク戦争の後遺症で海外旅行を控えている。秋の受注でも、いまだに海外の話はなく、国内にシフトしている。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みの家族旅行の予約が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	・ビジネスや娯楽などの利用客が激減している。家計に組み込まれる買物や病院通いなどの利用では、節約対象となるので、厳しい。
		通信会社（社員）	・新機種への取替え需要はそれなりに多いが、純増数の伸びは頭打ちとなっている。第三世代携帯電話への移行も微増にとどまり、一時期の活気はみられない。
観光名所（職員）	・旅館、ホテル、レストランの実績は依然として例年を下回るが、特色のある一部のレストランは実績を上げそうだ。		
ゴルフ場（支配人）	・高原コースのため、夏のプレイ代の値下げは他コースに比べて少ないが、客が軽食しかせず、自宅からの自家製ドリンクを持ち込むので、客単価は伸びない。平日の大型コンペや、夏休みのジュニアの来場に期待している。県外来場者は減少傾向である。		
競輪場（職員）	・ボーナスから保険料などで約10万円徴収される。残りの金額では消費に回ってこない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・車検の整備をすべて任せる客や、確実に整備して欲しい個所を持ち込む客がほとんどいなくなっている。従来の料金に近づくには、相当の努力が必要である。
		設計事務所（所長）	・今後2～3か月先は打合せ等の外回りが中心なので、このまま仕事が安定してくれば、良い状態が続く。
		設計事務所（所長）	・3か月後の受注量の見込みは立っていないが、現在の延長線上での仕事があるので、変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・不景気が人の楽しみまで持ってしまうような状況で、パチンコ店、飲食店が閉鎖し、商店街から店が一つずつ消えている。
		商店街（代表者）	・土、日は商店街への来客数が少ない。客の足は郊外のショッピングセンターに向かっている状況なので、厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	・夏休み中もボーナスカットなど明るい材料がなく、一品単価もダウンし、より景気は悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・諸物価の引き上げや、電力供給の不安があるので、やや悪くなる。
		スーパー（経営企画担当）	・当店が先行して行っている夜間営業に追随する競合店が、増加してきている。
		コンビニ（店長）	・7月のたばこ増税による駆け込み需要で、6月末の来客数、販売量がやや増加しており、その反動からやや悪くなる。
		一般レストラン（業務担当）	・7、8月の納涼会の予約が前年を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客は金を持っていても、支払にはシビアであることから、これ以上良くなるということはない。いろいろ対策をしても、現状維持が精一杯という状況であり、厳しい。
		美容室（経営者）	・客の金回りが悪く、回転数も減少している。今後の良い材料がない。
	悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・地価の下落が続くと全体的な景気感が悪化し、消費が鈍り、お金を使わなくなる。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・明治15年創業の歴史ある取引先の間屋が民事再生法の手続を開始したと連絡を受けた。不安感で一杯である。
コンビニ（店長）		・スーパーが営業時間を延長し、夜12時までとか24時間営業するようになっている。店の売上、来客数が減少しており、更に影響を受け、悪くなる。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・例年と比べて、夏休みの宿泊の問い合わせが少ない。
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・5月以降、フル生産が続いている。通常の勤務に加え、夜間、深夜の勤務形態も導入しており、3か月後にも好況感が持てる。
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・国内はだめだが、韓国の大手電機メーカーの好調により、商社経由でそれなりの受注が見込まれる。また、台湾の半導体も好調であり、かなりの受注が期待できるので、忙しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・8～9月の見積がいくつか出てきている。周りをみても、7月ごろから徐々に立ち上がり、8～9月から生産が上がるようである。
		精密機械器具製造業（経営者）	・SARS問題も一段落し、いづらか動きが出てきている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・酒税増税後の販売量減少の傾向は、しばらく続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連部品、建設機械関連部品ともに高水準で横ばい状況となる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先や他社の仕事依頼、見積等が増加してきている。良し悪しを繰り返している不安定な状況は、今後も変わらない。
		建設業（経営者）	・受注は増加せず、競争が激化する。
	やや悪くなる	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、受注量とも大きな変動はみられない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・夏に向けて、シンプルラインのジュエリーの販売に期待してするしかない。
金融業（融資担当）		・保険料の天引きにより、ボーナスの手取額が1割程度減少する。客のレジャー等への消費意欲をそぐことになるので、景気はやや悪くなる。	
金融業（経営企画担当）		・土木、建設、建築関係は、受注減により、資金繰り等で引き続き厳しい状況となる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・夏物半額バーゲン中の大手衣料品スーパーは、売上が増加しているが、来客数は減少している。食料品スーパーでは、営業時間の延長等により、来客数は増加したが、客単価が低下し、前年並みの売上とのことである。店長は、前年並みの売上をこの時期に確保できるのは良い方だと言っており、消費者の慎重な姿勢が更に増してきているので、厳しい。	
		その他サービス業〔放送〕 (営業担当)	・7～8月の夏祭り等のイベント、スポットコマースの受注価格の値引き要求が厳しい。	
	悪くなる	建設業(経営者)	・県の公共事業の値引き合戦が激しく、今後は悪くなる。	
		建設業(総務担当)	・情報収集と足で稼ぐ営業を継続していくが、工事受注金額が厳しいので、悪くなる。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		人材派遣会社(経営者)	・3か月前と比べて仕事量が増加しているので、今後も良くなる。	
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・IT業界が新製品の開発のために人手を必要としており、また自動車業界の好調が、下請部品メーカーの生産活動をやや活発にしていることから、派遣業界の売上は増加傾向にある。一方、地方の土木、建築が不振であり、小売関連で個人商店の閉店が目立つことから、総じて変わらない。	
		求人情報誌製作会社(経営者)	・春にオープンしたショッピングモール、アウトレットの動きも一段落しており、秋にオープンするショッピングモールが動き出すまでは、変わらない。	
		職業安定所(職員)	・前年同月比での有効求職者数は6か月連続減少、雇用保険の資格決定数は10か月連続で減少している。求人は新規、有効とも8か月連続で増加している。7月に大型百貨店の開店があるが、9月には別の大型百貨店が閉店するので、変わらない。	
		職業安定所(職員)	・947事業所に対し、来春3月卒業の高校生を対象とした求人受理、説明会を通知したが、参加するのは58社のみである。雇用、失業情勢の厳しい状況は変わらない。	
		民間職業紹介機関(経営者)	・年収を大幅に減らしてでも、とにかく働くようにしなければ、失業率は高まる一方で、活力が出てこない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・周辺企業も厳しいが、自社でも売上の先行きを下方修正している。夏のボーナスは大幅にカットせざるを得ない。取引先も危ない状況が続いているので、確実に支払をしてくれるかが不安である。	
		職業安定所(職員)	・求職者が増加傾向で推移しており、企業整備は規模や業種を問わず今後も予定されているので、やや悪くなる。	
		学校〔短期大学〕(就職担当)	・ハローワーク主催の平成16年3月卒業予定者対象の合同就職面接会が開催されたが、参加企業が前年並みの110社、求人数が前年の約70%である。情報科学系やメーカーなどでは、専門性の高い技術者の求人は根強いものの、管理部門や販売関係は前年の半分程度となっている。	
		悪くなる	-	-

4. 南関東(地域別調査機関：(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店(営業企画担当)	・夏のセール前であるが、定価商品の購入がこれまでになく目立つ。従来は、安くなるまで待ち、気に入った商品がなければ購入しないケースが多かったが、気に入った商品は売り切れになる前に購入する傾向がみられるので、客の消費意欲は高まっている。
		衣料品専門店(店員)	・SARSやイラク問題により、今年は海外旅行が減少し、国内需要が増加する傾向にある。
		家電量販店(営業部長)	・多機能、高付加価値商品が今後も数多く発売されると期待できる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・夏休みに海外旅行を中止した客が、国内旅行に切り替えることに期待している。
		旅行代理店(従業員)	・SARSの影響も終わり、夏の旅行需要が増加すると見込まれる。
旅行代理店(従業員)	・SARSの終息により、やや良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・今年の梅雨は湿度が高く暑いので、衣料品関係が非常に悪い。また、商店街の一般小売店から、生鮮三品の売行きも伸び悩んでいると聞いている。来月、再来月と真夏に向かう中で、現状のまま推移する。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・SARSに対する安全宣言が出たが、まだ不安が残る中で、夏休みや秋の行楽等に向けた旅行関連商品は、厳しい状況が続く。 ・単価を下げたから売れるという状況ではない。単価は3割から4割低下しているが、来客数が増加していないので、売上は厳しい。社内では単価上昇の対策を講じているが、まだ厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・6月末から夏のセールを開始しているが、衝動買いが非常に少なく、客は安くても不要な物は買わない。慎重な消費行動は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・SARS問題等のマイナス要因はなくなるが、様々な店を回ったり、時間をかけて高額品を選ぶなど、客の購買態度は依然慎重であり、厳しい状況はこれからも続く。
		百貨店（企画担当）	・先行きに対する不安から、消費を切り詰める客の動きが目立つ。今まで比較的堅調だった60代以上の客も、年金制度変更に対する不安などから、今後は消費に慎重になる。 ・中元ギフトも、客1人当たりの購入数の減少や単価の低下が続く。
		スーパー（店長）	・衣料品関連では、夏物を先行販売しているため、7、8月の商戦は非常に厳しい。住居関連も同様である。秋物商戦を早く展開することで、販売に結び付くかは不明である。食品については、売上がほとんど変わらない。
		スーパー（店長）	・例年、夏に向かって売上が伸びるが、商圈内に大型店が出店する上、競合店がすべて長時間営業や24時間営業に切り替えているので、競争が一層激化する。
		スーパー（店長）	・客の財布のひもは相変わらず固い。客は必要な商品や値下げ品を買っており、今後も景気が良くなるとは考えにくい。
		スーパー（店長）	・衣料品の売上は昨年を上回り、若干明るい兆しはあるが、食料品部門では来客数、売上ともに厳しい。ボーナス支給の状況を考えても、今後伸びる要因はない。現状と同様、昨年比96～98%の傾向が続く。
		スーパー（統括）	・売上回復のために様々な対策を講じているが、なかなか売上増には結び付いていない。この状況は当面続く。
		スーパー（運営担当）	・SARSの動向が、依然として心配である。
		コンビニ（店長）	・たばこの値上げに伴い、売上がかなり増加すると期待したが、それほどの動きがみられない。客が手元に十分な金を持っていない状況は今後も変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物の最終仕入れがあったが、メーカーが売れ筋品をほとんど手元に持っていないため、7、8月に販売できる商品が少ない。海外製の安い商品は氾濫しているが、良い商品は非常に少なく、売上げが難しい。衣料関係の大手メーカーが倒産したことも、不安材料である。
		家電量販店（店長）	・パソコンの販売台数が増加することが見込まれる。また、ビジュアル関連では液晶テレビ、プラズマテレビ等の売上が伸びており、デジタルカメラも好調なので、年末まで今の状態が続く。
		家電量販店（店員）	・10月からパソコンのリサイクルが始まるので、その前にパソコンの買替え需要が期待できる。ただし、他の商品の需要が伸びるとは考えにくく、依然として厳しい状態が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・排ガス規制で、ガソリン車に乗り換える客が増加しているが、台替えの時期が近づいても先延ばしする傾向がある。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・6月の買上数量は増加しているが、買上単価に上昇の気配がみられない。特に、10万円以上の高額商品の売上が伸び悩んでいる。
		高級レストラン（支配人）	・6月の来客数は昨年比で7%ほど減少している。周辺にある企業の半数が別の場所に移ってしまったので、悪い状態はこのまま続く。
		一般レストラン（経営者）	・価格競争は常態化するが、地下鉄開通の効果で、今まで交通の便が悪かった地域からの客が繰り返し来店するようになっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・昨年あった大口の宴席が今年はないが、他の商品の見直しや販売方法の変更、販促の実施により、前年並みの売上を確保できる見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		都市型ホテル（スタッフ）	・イラク戦争、SARS問題は落ち着いたものの、相次ぐ競合施設のオープンで、厳しい状況は続く。また、接待の縮小化等により、深夜のバーの売上は相変わらず良くない。		
		旅行代理店（従業員）	・繁忙期の需要は相応にあるが、全体的に単価が非常に低い。日本人はSARSや戦争などに敏感に反応するので、現在は下降の要素しかなく、今後もこの状態が続く。		
		タクシー運転手	・客の話では、昇給のなかった会社もあり、ボーナスにも期待できないとのことである。また、医療費の3割負担により、老人が病院に行かなくなっているため、客の減少は続く。		
		タクシー運転手	・改正道路運送法の施行から一年余りが過ぎ、個人タクシー業界では、迎車料金の廃止と深夜早朝割増を3割から2割にする申請を行っているが、法人タクシーも追随すると予想されるため、変わらない。		
		通信会社（営業担当）	・需要を喚起できる材料が、当面見当たらない。		
		通信会社（営業担当）	・値下げ要求が強く、営業への反応は一層鈍くなっている。		
		ゴルフ場（支配人）	・3か月先の予約状況が思わしくない。		
		設計事務所（所長）	・民間の案件の決定率が非常に低い中、新年度が始まり3か月が過ぎたので、官庁の受注を期待していたが、受注がない。物件も小型化しており、景気は悪い状態が変わらない。		
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税制度に伴う駆け込み需要がある。住宅金融公庫や銀行ローンの低金利の後押しもあり、底固い需要がある。		
		やや悪くなる		百貨店（企画担当）	・ファッション関連に加え、今まで順調だった食品が、ここに来て厳しくなってきたので、今後はやや悪くなる。
				百貨店（営業担当）	・たばこの値上げ等も含め、消費は更に減退する。戦争、SARSは終息しつつあるものの、旅行需要は大きな回復が見込めず、関連商品の売上は伸びない。今後、地上波デジタル放送など目新しい話題が増えるが、2、3か月後には影響が出ない。
				百貨店（業務担当）	・食料品以外の売上が悪い状況は、依然として続く。
				衣料品専門店（経営者）	・夏物セールの前倒しが多く、競争が激しいため、今後も最終売上高、粗利益高の減少が予想される。
				衣料品専門店（経営者）	・ボーナス時期であるが、どの会社でもボーナスが削減されているようで、景気は悪くなる。
乗用車販売店（経営者）	・修理の客が非常に少ない。車検等の車が入庫しないので、今後もまだ悪くなる。				
自動車備品販売店（経理担当）	・一般整備工場よりも、ディーラーへ行くユーザーが増加しているため、先行きが懸念される。				
一般レストラン（店長）	・ボーナスが支給された後、短期間は多少良いが、その後は、消費者が財布のひもを固く締める。単価も低下し、来客数も減少すると考えられる。				
都市型ホテル（スタッフ）	・SARSの影響で、宿泊客の激減が見込まれる。				
旅行代理店（従業員）	・目立った団体客の話もなく、個人旅行についても2、3か月先の問い合わせがない。				
タクシー運転手	・一般の客が減少しているため、このまま引き続き悪くなる。				
美容室（経営者）	・たばこの値上げや、給料、ボーナスの削減などにより、消費が一層縮小する。				
住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場やイベント会場などへの来場客が減少している。				
悪くなる	旅行代理店（経営者）			・販売増の予定が全くない。	
企業動向関連	良くなる	-	-		
	やや良くなる	化学工業（従業員）	・8、9月に展示会等の販売促進計画があるので、生産量が多少増加する。		
		広告代理店（営業担当）	・取引先の広告宣伝予算が拡大見込みである。		
	変わらない	繊維工業（経営者）	・衣料業界では、大手メーカーの民事再生法適用申請など、先行きの不安がある。		
建設業（経理担当）		・銀行等から取引先の案件紹介が多少あるが、提案してみると、その取引先が尻込みして、計画が白紙になるなど、本格的に事業計画を立案する条件が整っていない。			
輸送業（総務担当）		・排ガス規制等に伴う費用の増加分を価格に転嫁できる状況になく、値引き要請も依然として強い。厳しい状況は今後も続く。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	通信業（営業企画担当）	・商品の品質での差別化は難しくなっており、価格面のウエイトが大きくなっている。今後は、サービスや保守等、営業力が重要になるが、状況がすぐに好転するとは思えない。
		金融業（渉外担当）	・企業から2、3か月先の資金繰りの話を聞いても、借入れを増やす企業はほとんどなく、返済分の借り換え程度である。新規設備投資に充当する長期資金を借入予定の企業もほとんどない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・環境保全に対する関心は高く、問い合わせや相談は寄せられるが、全体的には物の動きが鈍く、低迷状態が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・価格競争に歯止めがかからず、一段と厳しくなっている。更に安くしないと製品が売れない。中小企業の景気は、ますます悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新企画の話もなく、中小企業に流れる仕事が、徐々に減少する。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・コストダウンを要請しておきながら、親工場が海外への生産移転を行おうとしている。また、自動車関連で、約30%の仕事がなくなると嘆いている事業者が出てきている。中国進出、日本の空洞化が本格化している。
		輸送業（経営者）	・得意先の手靴メーカーの生産が減少し、工場から運ぶ荷物が極端に少なくなった結果、専属車がキャンセルになっている。景気は悪くなるばかりである。
		不動産業（総務担当）	・テナントの奪い合いや、賃料の値引き合戦など、体力勝負の様相を呈している。
		広告代理店（従業員）	・取引先の新聞販売店では、折込チラシの件数は変わらないがサイズが小さくなっているため、単価が下がり、全体の売上が減少している。
		悪くなる	
金属製品製造業（経営者）	・新規の客先を訪問するが、売上の減少で、この先の発注予定がないという会社が多い。辛うじてDVD関係の金型が発注されている程度で、先行きの見通しが立たない。		
輸送業（総務担当）	・今年の10月1日以降、古いトラックが走れなくなる。新車に替えるか環境対策の装置を付けるかのどちらかを選択しなければならないが、売上は上がらない、資金は必要、トラックは買えないという三重苦の中で、何とか資金をねん出するため、トラックを3台廃棄して1台新車を購入するといった厳しい対応を迫られる。		
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・中小企業6社の経営者に会ったが、そろそろ採用を始めたという企業が4社あり、今後は若干良くなる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用活動が活発化しており、今後も求人件数が増加しそうである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・秋に向けて、新事業の立ち上げや新商品の開発、販売等を計画している事業者があり、そのための募集が出ると予測している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・若い人を育てる職場が少なく、即戦力に欠ける若い人たちは、なかなか長期の仕事に就けない。
		人材派遣会社（社員）	・社員並みのスキルを派遣社員に求めるが、コスト削減のため料金は安くという企業が多く、派遣料金の低下が依然として続く。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・大型店等の中元商戦関連の求人に動きがなく、今後予想される夏期アルバイトの募集も進んでいない。どの業種でも活況がみられず、秋に向けてこの状態が続く。
		職業安定所（所長）	・新規求職者が減少傾向で推移する中で、新規求人数が大幅に増加しているが、これらの求人の就業地が全国を含む広範囲であり、労働市場圏で見れば改善につながらないと思われる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・企業経営者は、依然として正規常用社員の雇用増に対して慎重であるが、正社員並みの雇用条件で処遇する期間雇用、パートタイム求人は堅調に推移しており、様子見の状況が続いている。 ・製造業での求人増加傾向に底堅い動きがうかがえ、特に大手メーカー等の景況の影響を受ける小零細事業所の人材需要にプラス面が現れてきている。 ・これまで堅調に推移してきた介護福祉関連事業所からの求人については、介護保険診療報酬の見直し、自治体の補助金の削減等により、業務再構築を求められていることから、求人内容が正規常用雇用からパートへと急激に移行しており、今後求人数の大幅な増加が見込めない。
		職業安定所（職員）	・求人倍率は上昇しているが、求人条件等はあまり良くない。人員整理を実施する事業所も相変わらず多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	・人材の不足感が出て、契約社員や紹介予定派遣等で一定の期間を区切って採用することが多くなっている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・企業の求人数は、例年並みを維持できると予想され、6月以上の大きな落ち込みはない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	旅行代理店（経営者）	・SARS問題が終息して、今後は良くなっていく。
	やや良くなる	一般小売店〔土産〕（経営者）	・当地への観光客の増加は、SARS問題の影響によって海外旅行から一時的に振り替えられたのではないと思われる。
		百貨店（企画担当）	・店舗改装の予定があり、またイベントなども実施するため、かなりの集客が見込まれる。
		コンビニ（店長）	・猛暑が予想されているので、ビールや清涼飲料の売上が増加する。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数が増加している。
		旅行代理店（従業員）	・企業の海外出張や個人の観光旅行に動きが出ている。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・SARS問題の影響により、パチンコが手軽なレジャーとして見直されてきている。
	変わらない	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・販売単価は下げ止まっているが、ボーナス支給に関して不安があり、全体的には変化がない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・バーゲンセールの際に入り客の動きも活発化するが、購入単価には変化がない。
		一般小売店〔わさび漬〕（経営者）	・消費動向は底で安定推移している。
百貨店（売場主任）		・客からは購買意欲が感じられない。	
百貨店（企画担当）		・来客数、客単価には下げ止まりの傾向が若干みられるが、消費者は所得が伸び悩んでおり、老後など今後の不安も大きい。消費の拡大は難しい。	
百貨店（経理担当）		・婦人服以外は継続して低い水準で推移している。	
スーパー（経営者）		・商品はますます売れなくなっており、価格破壊的な金額を出さないと購入してくれない状況である。	
スーパー（店長）		・客単価は低迷しており、バーゲン価格の商品だけがよく動く。それでも、余分には買わない客が多い。	
スーパー（店員）		・目玉商品を用意したりチラシを入れるなど対策を打っているが、その時だけで長続きせず好転へのめどが立たない。	
スーパー（店員）		・競争相手は各店とも、他店より1円でも安くといったチラシ合戦になっている。客もそのように流れている。	
スーパー（仕入担当）	・低温の影響でアイスクリームの売上が対前年比で15%減少している。しかし健康志向の定着から、ヨーグルトや梅、豆乳などは非常に売行き好調である。SARS問題の影響で乳酸菌飲料も良く売れている。		
コンビニ（エリア担当）	・来客数、販売量、客単価のどれをとっても改善方向にない。今後はたばこ増税前の駆け込み需要の反動も出てくる。		
コンビニ（エリア担当）	・同業他社や量販店との競合はさらに厳しくなっていく、売上の前年割れ状況は今後も続く。		
衣料品専門店（店員）	・客単価には変化がなく、購買意欲は今後も上がらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店(企画担当)	・衣料の購買動向に変化が出る兆候がない。
		家電量販店(経営者)	・デフレは今後も続く。
		家電量販店(店員)	・社会保険料の負担増などあってか、客の気分は萎縮している。
		家電量販店(店員)	・ダイレクトメールに反応した来客が非常に多く販売効率も良いが、反動でその後の売上が減少する傾向がある。
		乗用車販売店(従業員)	・来客数は増加していくが、客は商品の選択にますます慎重になる。
		乗用車販売店(従業員)	・客はボーナスの支給金額に失望している。
		乗用車販売店(従業員)	・新製品の投入といった変化する要素がない。
		乗用車販売店(営業担当)	・ボーナス期が近いにも関わらず財布のひもは固くなっている。
		乗用車販売店(総務担当)	・客は自動車のような大きな買物にはかなり慎重になっている。
		その他小売[貴金属](経営者)	・よほどの明るい材料がない限り、この沈滞ムードは打開できない。
		その他小売[総合衣料](店員)	・ユーロ高によってヨーロッパからの輸入商品の販売量が減少する。
		高級レストラン(スタッフ)	・来客数の動き、客の注文内容に変化の兆しは全く見られない。景気は底ばいする。
		一般レストラン(経営者)	・客単価が著しく低迷しているため、来客数が増加するとしても前年に比べて売上が増加する見込みは薄い。
		一般レストラン(スタッフ)	・来客数が増加する時間帯もあるが、全体的な販売量には変化がない。
		スナック(経営者)	・客からはボーナスカットの話が多く、今後もあまり期待できない。
		スナック(経営者)	・夜の街は相変わらず閑散としている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・予約状況があまり良くない。ボーナスの支給額をみても、個人利用は今後減少する。
		都市型ホテル(スタッフ)	・SARS問題の影響でアジアビジネスは厳しいが、国内企業の動きが活発で売上をカバーしている。
		旅行代理店(経営者)	・宿泊旅行は来年3月まで前年を上回る勢いで予約が入っている。しかし秋以降はSARS問題の動向が大きく影響する。
		パチンコ店(店長)	・個々の店舗の稼働率にばらつきは出ているが、全体として来客数の大幅な増加は見込めない。
		住宅販売会社(従業員)	・低金利での固定金利化が進み、客も乗り気になってはいるが、景気が上向くまではいかない。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・魅力のある商品は購入するが、必要でなければ見ているだけという客が多い。客の買い方は厳しさを増している。
		商店街(代表者)	・大型店が増加しており、安売りについていけない。努力はしているが打開策はなく、経営はますます苦しくなっている。
		一般小売店[酒](経営者)	・増税に加え、ボーナスが昨年と比較して悪いという客が多く、中元の時期にもかかわらず客の反応は鈍い。出費を極力抑えるという傾向は変わらない。
		百貨店(企画担当)	・客の購買意欲が硬直しているのに加えて、競争相手の大幅増床が予定されており、競争は激化する。
		百貨店(販売促進担当)	・気候の影響もあって重衣料の動きが良いが、気候に大きく影響されるようでは安定した売上は望めない。
		スーパー(総務担当)	・社会保険料の負担増とボーナスの減少が影響する。
		コンビニ(エリア担当)	・スーパーの営業時間の延長などが影響し、ますます厳しくなる。
		コンビニ(売場担当)	・いろいろな値上げがボディブローのように効いてくる。
		衣料品専門店(経営者)	・夏物の動きも少なく、明るい材料がない。
		自動車備品販売店(経営者)	・他店のチラシと比較して値引き要請したり、必要最低限の消耗品を購入したりといった客の買物動向は継続する。
		乗用車販売店(経営者)	・増税、所得減などの先行き不安から、客は消費をさらに締め付けている。問い合わせ件数や来客数も少ない。
		その他専門店[貴金属](店長)	・基本給が上がらずボーナスも目減りする状態が継続する中では消費は増えない。高額商品が売れる感触が、現在は少なくなってきた。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル(スタッフ)	・夏の常連客、特にファミリー客の予約が減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・不安定要素が多く不透明である。まだまだ厳しい局面に備えなければならない。
		旅行代理店(従業員)	・SARS問題による影響はかなり重い。
		タクシー運転手	・タクシー運賃の自由化に伴い、激安メーターが増加しつつある。
		ゴルフ場(経営者)	・予約状況は前年を下回っており、回復の兆しが無い。
		設計事務所(職員)	・安売りのマンションでも売れ残りがあり、人々は先行き不安から大きな出費には財布のひもが固い。
	悪くなる	住宅販売会社(従業員)	・サラリーマン世帯では税金などの負担が増えており、戸建住宅や分譲マンションを所有するよりも、転居ができて負担が少ない賃貸住宅志向になってきている。
		コンビニ(店長)	・乗客数、1人当たりの買上点数ともに減少しており、底が見えない。
		乗用車販売店(経営者)	・厳しい状況が続くため、販売戦略の立て直しが急務となっている。
		一般レストラン(経営者)	・良くなる兆しは全く見えない。
	設計事務所(経営者)	・悪くなる材料は多々あるが、良くなる材料は全くない。	
	住宅販売会社(業務担当)	・販売単価は安値で停滞している。また業界内で信用不安が発生している。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業(営業担当)	・市町村合併に関連して、地方のIT関連のインフラ整備が徐々に進む。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	・北米向けの輸出が再開される。
		建設業(企画担当)	・中部国際空港と愛知万博の本工事が計画に従って進んでおり、空港周辺を含めた関連工事情報が少しずつ動き始めている。
	変わらない	輸送業(エリア担当)	・SARS問題が終息し、今後は回復してくる。
		金属製品製造業(社員)	・仕事量の確保は見込めるものの、業界全体が回復する見通しはない。
		一般機械器具製造業(販売担当)	・自動車産業の設備投資意欲は衰えておらず、受注や引き合いの件数も多いが、アメリカ景気の後退や取引先の信用不安といった懸念もある。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・国内の設備投資の仕事に期待が持てないため、海外輸出で売上を補っている状況である。
		電気機械器具製造業(経営者)	・ここ1年程の売上は完全な横ばい状態である。今後海外移管が進むが、当面はSARS問題の影響で様子見の状態であり、変化はない。
		電気機械器具製造業(従業員)	・取引先によってばらつきはあるが、全体としては現状維持である。
輸送用機械器具製造業(工務担当)		・3か月先までは高い生産負荷が続く。	
やや悪くなる	新聞販売店[広告](店主)	・チラシの出稿数は不透明な状況にある。また夕刊紙やスポーツ紙の購読減少が止まらない。	
	金属製品製造業(従業員)	・特に設備投資の受注が厳しく、現在の水準を維持できるかどうか先行き不透明である。	
	一般機械器具製造業(経理担当)	・単価が厳しく利益が出ない状況である。	
悪くなる	電気機械器具製造業(従業員)	・国内アパレルメーカーの設備投資が減少している。	
	非鉄金属製品製造業[鋳物](経営企画) 公認会計士	・引き合いも減少しており、ますます悪くなっていく。 ・都市銀行が貸出先に対して付加価値のあるサービスをしていない。 ・企業のバランスシートは改善していない。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・新規顧客の需要が増加傾向にあり、その中でも営業関係の伸びが顕著である。派遣需要は上向いている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・営業、サービス業での求人件数が戻ってきている。
職業安定所(所長)	・新規求職者のうち12.5%が事業主都合による解雇であるが、前年と比較すると20.7ポイント減少している。ここ数か月はリストラなどによる退職は減少している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・薄利多売ながら企業の受注量は確保されており、倒産件数も減少しているため、以前のような不透明感は薄れつつある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・SARS問題も落ち着き、中途採用が動き出す環境が整ってきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣就労を選択せざるを得ない求職者が明らかに増加傾向にある。若年層から中高年まで同一賃金水準であることが多く、可処分所得の上昇が期待できない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人は関東や関西では社員、アルバイト、パートともに減少を続けているが、東海地域では社員は横ばいであり、アルバイト、パートは増加している。この状況はしばらく続く。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数が増加傾向とを感じる場面も多いが、業種によっては依然として低迷している。
		職業安定所（職員）	・求人数は微増で今後も増えるが、内容的には請負や派遣といった不安定求人の占める割合が高くなってきている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・建設業はじり貧状態で資金繰りが困難な企業も見られる。製造業も11か月ぶりに前年を下回るなど、管内の主要産業には明るい見通しが立ちにくい。
		職業安定所（管理部門担当）	・就職件数は伸び悩んでおり、求職者の滞留傾向に変化はない。
		人材派遣会社（社員）	・派遣の注文はあまり無い。各企業とも社員数をさらに減らすことに力を入れている。
		職業安定所（職員）	・今までは大手企業で退職者を募っていたが、現在は建設業の中堅企業でも退職者を募る動きが出てきている。
悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・派遣スタッフが增加する中で、企業からの請求単価は下がってきており、状況は厳しくなっている。	

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる		
	やや良くなる	旅行代理店（従業員）	・株式の値上がりでSARSの影響低下により、景気は若干上向く。
	変わらない	商店街（代表者）	・目新しい高級品は大変良く売れているが、全般的には低迷状態である。
		商店街（代表者）	・今の時代にマッチした店は周囲の環境の良し悪しに関係なく頑張っている。それと比較して旧来と変わらない商いをしている店は郊外へ流れる客の影響を大きく受けている。 ・商店街の空き店舗は20%程度にまで増大した。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・客は最初から「買わない」と態度を決めているため、商品選びに迷うことがない。
		百貨店（売場主任）	・今後、夏のクリアランスや秋物商戦では3、4月の状況と同じく、客に買い控えがみられる。
		百貨店（営業担当）	・客は夏物バーゲンの下見をしている時期であるが、対象商品に関する問い合わせが昨年に比べて少ないため、ファッション関係は今の基調が変わらない。また、客は中元等で送る先を減らし、単価を落としているため、全体的に売上は減少する。
		百貨店（営業担当）	・3か月先は秋冬物の紹介期が終わり、いよいよ販売の最盛期に入るが、トレンド予測が当たるか否かで先行きが決まる。ただ、秋冬物になるため、単価は現在より多少上がる。
		スーパー（店長）	・SARSの影響はさほどなく、食品では中国産の輸入商品が動いているものの、一品単価の落ち込みはまだ続く。また、「無駄な物は買わない、必要な物しか買わない、必要な量しか買わない、少しでも安い店を探して買う」という客の購買態度は今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・夏物のバーゲン期を迎えるが、バーゲン商品であっても吟味したうえで購入するという客の態度が続いている。
スーパー（店長）	・新たな競争店が3キロメートル以内の圏内にオープンするため食品を中心に更に厳しい状況が続く。買上点数や単価ともに上昇の気配はほとんどみられず、相変わらず客の財布のひもは固い。		
スーパー（総務担当）	・相変わらず各店で安売りが行われ、客も安売りに慣れている。客は決して高い物に手を出さず、無駄遣いをしない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（営業担当）	・乗客数は販売する商品、値段、営業時間などにより左右されるため、商売の形態や販売方法を変えることで、売上の増加が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・今月はたばこが売れたが、来月以降に反動がある。とにかく客単価の低下が目立つ。
		家電量販店（経営者）	・競合が更に激しくなり、客も購入に際して迷いが多い。商談をしても即決が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	・量の拡大が見込めず、単価も相変わらず下降気味である。
		乗用車販売店（総務担当）	・ワゴンタイプの新型車は結構売れているが、その分セダンタイプの売行きが落ち込んでおり、総量的にはあまり変わらない。また、ここしばらくは新型車も登場しないため、全体的にこのまま推移する。
		乗用車販売店（営業担当）	・乗客数は減少し、販売単価がダウンしている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・客の購入や支払い態度は渋いまま、変化がみられない。石油元売り会社でも激しい競争が続いており、改善の気配がみられない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・7月は中元シーズンであるが、不安がいっぱいである。なべ底景気が今後も続く。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・新商品は消費がやや上向きであるが、単価が安いいため、売上は横ばいである。
		観光型旅館（経営者）	・客の少人数化が更に進み、予約の発生も遅く、単価も上がりそうにない。
		タクシー運転手	・最近、他社でリストラにあった人がタクシー業界に入りたいというケースが目立って多い。タクシー台数に比較して求職者が多いため、面接は順番待ちの状態である。また、繁華街の人出が少ないため、タクシーの売上は上がらない。
		テーマパーク（職員）	・2、3か月先のレストラン等の予約状況は前年比2割近く減少している。また、周辺の旅館の予約状況を聞いても、回復傾向がみられない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除の優遇措置に対する駆け込みも終わったため、今後は反動で若干減少するが、この措置の見直しも予想されるので、大きな変化はない。
		やや悪くなる	
百貨店（営業担当）	・買上客数の減少に歯止めがかからず、加えて夏のバーゲンセール後の秋物商品に目新しい商材が見つからない。		
スーパー（総務担当）	・最近客が必要としない商品の動きが非常に鈍い。実用品はある程度売上を維持できるが、必要でない商品は完全に伸びが止まっている。		
乗用車販売店（経理担当）	・当社は高級セダンを主に扱っており、ここ数か月の間は新車投入の予定もないため、じり貧を覚悟している。		
高級レストラン（スタッフ）	・夏場はステーキ専門店以外で苦戦する。新盆、旧盆は稼ぎ時だが、現在の予約状況は決して明るくない。		
一般レストラン（店長）	・最近昼夜ともに乗客数が減少しており、先行きは期待できない。		
観光型旅館（スタッフ）	・予約保有状況は前年になかなか追いつかず、まだ安心できる状態にない。		
都市型ホテル（スタッフ）	・宴会、宿泊部門の予約状況は順調であるが、婚礼の予約件数は減少しており、加えて単価の安い物件が多く、全体としては売上の減少が予想される。		
住宅販売会社（従業員）	・長い目でみて、若い夫婦からの受注が減少している中で、住宅の贈与税の大幅緩和の影響により2つの傾向がみられる。親から大きな支援を受けて大型住宅を建てるケースと今まで別居していたものの住宅建築を機に親と同居するケースである。		
悪くなる	スーパー（店長）	・夏のボーナスは厚生年金等の負担が増えたため実質受取額が減少し、客単価もそれを反映している。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・客の動きがより具体的に、より積極的になってきている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・先行きの楽観はできないが、引き続き新製品の受注が活発であり、これがヒットに結びつく期待感がある。
変わらない	繊維工業（経営者）	・SARS問題は若干良い方向になったが、商売の環境としては引き続き不透明感がある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		繊維工業（経営者）	・秋冬物の生産のスタートに入ったが、価格競争が相変わらず厳しい。昨年と比較して1か月ごとの生産開始時期が遅れており、先行きは非常に不安である。
		化学工業（営業担当）	・販売価格の下落傾向は今後も続き、新規案件も低価格での受注が要件になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注増加に対する具体的活動を全社で展開しており、これ以上は悪化しない。
		建設業（経営者）	・仕事量が次第に減少する中で、不当なダンピングが続き、また更に多くなる。この中で下請たたきが行われ、材料費だけでなく、労務費まで下がる結果、景気の悪化が続く。
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規需要は見込めず、同業他社との客の奪い合いが続く。
		司法書士	・不動産取引の多くは破産管財人によるものや民事再生会社の債務整理に基づくもので、それ以外に新しい動きはみられない。
		やや悪くなる	
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・3月までの受注状態はかなり良かったが、4、5月は落ち込みが激しく、今後の注文の入り具合も非常に悪い。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・運輸、旅行、観光業などの業界については、近い将来の復調に期待感がある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・大手企業の工場に求人の動きがみられるが、継続的な動きにつながるか否かは疑問である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・都会地の求人件数は減少しているが、この影響が地元にも及び、現在一時的に多い地元の求人件数も減少する。
		職業安定所（職員）	・製造業の求人は回復基調にあり、また新規求人が上昇傾向にある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人数は減少している。また、登録しているスタッフに具体的な派遣を依頼しても、既にパートやアルバイトなどの勤務に就いているケースが多いため、手配がうまく運ばない。
		職業安定所（職員）	・退職者の求職申込数が5か月間連続で増加している。
	悪くなる	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・8月は人気グループのコンサートが予定されているほか、目下絶好調の在阪球団の試合が3試合あり、それが優勝決定試合になる可能性もあることから、かなりの来客数が期待できる。またほかの在阪球団も好調を維持すれば、更に来客数の増加が見込める。
	やや良くなる	百貨店（企画担当）	・周辺への新規ショップのオープンによる波及効果もあってか、来客数の下げ止まりがみられる。今後も徐々に増加に転じることを期待したい。
		百貨店（売場担当）	・自社系列の球団が優勝すれば多少良くなると思う。
		コンビニ（店長）	・競合店舗の閉店による売上の増加が、これからも維持できると思う。
		衣料品専門店（営業・販売）	・しばらく離れていた客が戻りつつあることから、先行きに期待できる。
		高級レストラン（支配人）	・SARSの終息など社会的情勢の鎮静化により、回復傾向が見込まれる。
		都市型ホテル（経営者）	・予約が多めに入っている。外資系企業の研修会やイベント、コンベンションはやや多めで先行き期待が持てる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現時点よりSARSの影響は改善されると思う。現在でも少しずつ客が戻ってきている状態なので、このまま推移すると夏ぐらいには回復すると考えられる。
		旅行代理店（営業担当）	・かつてない外的環境のなかでも一定の旅行需要があり、改めて旅行人気の根強さを感じている。今後、今まで旅行を手控えていた反動が出ると予想されるので、先行きは少し明るい状況になるものと期待される。
		旅行代理店（広報担当）	・イラク戦争やSARS等については現在が底だと思う。客の様子も、そろそろ旅行に行こうという動きが出てきているので、この先良くなると感じられる。
	タクシー運転手	・申請中の料金改定に対する許可が下りれば、今まで他社に取られていた客が戻ってきて、今よりは良くなると思う。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（経営者）	・若干であるが新規案件に対する顧客の意欲が高まってきたと思われることから、先行きに期待できる。
		競輪場（職員）	・施設のリニューアル等で来客数が安定化する傾向にあることから、今後期待できる。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	・公庫基準金利が、11年目以降の3.5%を含めて史上最低を更新したことで、不動産購入が後押しされると思われる。客層としてはシニア層と新婚層が活発に動いているが、とりわけ優遇税制による団塊世代からの生前贈与による新婚層の購入に期待がかかる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・ブローパー商品の提案をしているが、ヒット商品が出ず、今後も売上の苦戦が予想されると思われる。
		百貨店（売場主任）	・改装を予定しているが、改装後も売上が伸びる要素が見当たらず、厳しい状況が続くものと予想される。
		百貨店（売場主任）	・秋物婦人服には新しいトレンドが明確に出ているが、海外旅行が解禁となれば国内消費は期待薄である。特にメインターゲットである20～34歳くらいの女性客はその傾向が強いと予想される。また、もう一方のメインターゲットである団塊の世代が社会保障費負担の増大などで支出を控えることも懸念される。
		百貨店（売場主任）	・百貨店売上の中核である衣料品に関してはヒット商品が見当たらず、特にヤング層の苦戦が予想される。しかしその一方では、宝飾・時計などの商品で商談が活発になり、購買に結びつくケースも出てきたことで、秋以降の牽引役になることを期待している。このように一進一退の状況が続くと思われる。
		百貨店（売場主任）	・秋物商戦に入るが、今のところ好転要素はない。よほどの希少性、付加価値がないと来客には結びつかないと感じており、今の厳しい状況が続くと思われる。
		百貨店（売場主任）	・特に衣料品については厳しい状況が続くと思われる。秋商戦の切り札となるレザーや非ウールコートの早期買いに期待がかかる。
		百貨店（経理担当）	・お中元では法人、個人とも前年の売上を確保するのが困難な状況だと思われる。一方、美術品や呉服など贅沢品においては今の好調が続くだろうと思われる。
		百貨店（営業担当）	・店全体としては、地下食料品売場の全面改装と、3階から地下階までの営業時間延長で前年売上の確保は達成できる見通しだが、その他の部門での増収計画が立っていないため、まだまだ苦戦が続くと予想される。
		百貨店（営業担当）	・金製品の引き合いは減ってきているが、インテリアやブランド品は今後も堅実な売行きであると思われる。
		スーパー（経営者）	・同業者の競争が一段と激しくなっているうえに、大型店が後から出店してきているので、このまま厳しい状況が続くそうである。
		コンビニ（経営者）	・公共料金支払による若干の来客数増加は期待できるが、客単価下落をカバーできるほどではない。
		家電量販店（店長）	・食器洗い乾燥機など新しい商品の伸びは凄まじいが、冷蔵庫や洗濯機などは壊れないとなかなか買い替えないことから、厳しい状況が続くと思われる。
		家電量販店（企画担当）	・目新しいヒット商品もないことから、エアコン商戦が予定通りいくかどうか不安がある。
		乗用車販売店（営業担当）	・話題になる商品がないほか、ボーナスを頭金として車を購入する動きがみられない。また、地方新聞にお買得車の広告を出したがあまり効果がないなど、良くなる要素が見当たらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・全体的には低い水準が続くと思うが、法人客の営業車の入替えが非常に増えてきているほか、まだ躊躇がみられる一般客にも、今後低年式車からの入替えが出てくると思われる。
		自動車備品販売店（営業担当）	・客が中古品をリフォームして使う傾向がみられるので、これではなかなか景気は回復しないとと思われる。
	観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況を見ても特に良くなっていないばかりか、非常に厳しい状況である。また、現在予約されている団体についても、他の旅館などとのダブルブッキングがほとんどで、その半分くらいは最終的に消えるものと思われる。	
	観光型旅館（経営者）	・まだSARS問題が尾を引きそうな感が強いことから、厳しい状況が続くと思われる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（支配人）	・法人客の予約は低調であるが、一般客や団体客予約等でカバーしている。飲料、宿泊とも単価は厳しい状況であるが、来客数は若干増えていることから、今の状態は保てると思われる。
		タクシー運転手	・現在でも乗る人は乗る、乗らない人は乗らないという状況であり、この状態が続くと思われる。
		通信会社（経営者）	・携帯電話市場は成長が鈍化しているため、新商品投入などの少々の刺激策では上向くとは思えないことから、厳しい現状が続くと思われる。
		通信会社（社員）	・2～3か月先は、夏のボーナス商戦が終わった谷間でマーケットは縮小するが、新商品が出そう頃であることから、今とあまり変わらない状況は保てると考えられる。
		観光名所（経理担当）	・昨年度はフードテーマパークの新規オープンで予定を上回る来客数となったが、今年度は大きな投資はないことから、現状維持が精一杯であると予想される。
		その他レジャー施設 [イベントホール] （職員）	・ホールの稼働率はやや良くなったものの、イベント主催者からはいい話はほとんど聞かれず、イベント業界を取り巻く環境はまだまだ厳しいように見受けられることから、厳しい現状が続くと思われる。
		その他住宅[展示場] （従業員）	・相続時精算課税制度に期待したが、思ったような効果が出ていない。親の意思と子の考え方のギャップがあるのか、浸透するまで時間がかかると思われるため、まだ先行きには期待できない。
やや悪くなる		スーパー（企画担当）	・地場産業の梅の不作による収入減で、消費の減少が懸念される。
		衣料品専門店（経営者）	・給与削減やボーナスカットなどで、主婦層は洋服の購入を見合わせる事が考えられるので、恐らく秋物の売行きも厳しくなるであろうと思われる。
		乗用車販売店（経営者）	・客が非常に少なくなってきているほか、受注残台数もゼロに等しいなど、先行きの見通しは暗い。
		乗用車販売店（経営者）	・修理件数が大幅に減少し、苦しい状況が続いていることから、先行きは厳しいと思われる。
		一般レストラン（スタッフ）	・SARSに関しては、報道の鎮静化によって不安感が薄れつつあるが、景況感の悪さは依然として続いており、基調としての変化はないと考える。
悪くなる		商店街（代表者）	・中堅スーパーの出店により撤退する企業が出てきている。今後も特に食品関係は大きな打撃を受けると予想される。
		一般小売店[精肉] （管理担当）	・食肉へのセーフガードの発動により様々な影響が出てくる事が懸念される。さらに流通履歴公開への対応も含めて、周りの環境はこれからまだ厳しくなると思われる。
		その他専門店[宝石] （経営者）	・主要品目が昨年と比べると全く変わってきているので、先が読めなくなっている。仕入方法や売り方など、すべてを新しく改善しなければ、この先ますます悪化していくと思われる。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊は依然として予約状況があまり芳しくないが、宴会は予約状況からみて前年を上回りそうである。また店舗の業績が伸びてきたこともあり、上向き傾向が期待できる。ただ全体としては、宿泊の減少分を宴会、レストランで補いきれないことから、悪くなると予想している。
企業動向 関連	良くなる	建設業（経営者）	・当社の取り組んでいる市場は拡大傾向にあることから、今後の売上増加に期待できる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・新規事業の注文や引き合いが出てきたことから、先行きに期待できる。
		化学工業（経営者）	・新たな販売体制による、新規開拓分野の先行きに期待できる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自社製品の開発が進み一部商談が成立するなど、先行きに期待が持てる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車関連を中心に設備更新の引き合いが増加してきたことから、先行きに期待できる。
		広告代理店（従業員）	・神戸空港の開港が控えており、開港に関わる仕事が少々出てきていることから、先行きに期待できる。
		その他サービス業[イベント企画]（経営者）	・活発ではないが、新しい案件やこれまで埋もれていた案件が動き出してきた感があることから、先行きに期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・当社の製品はドイツからの輸入部品を多く使っていることから、ユーロ高が利益を圧迫している。売上が増加しても利益の確保が難しい状況を見ると、先行きには期待できない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・需要はあるが、液晶や半導体の生産は海外、特に中国へ移転され国内の動きが絶不調である。空洞化に関係の薄い水処理分野も最終消費者が弱気で動きが鈍いなど、厳しい現状が続くと予想される。
		輸送業（営業所長）	・SARSの鎮静化による秋冬物の衣料関係の輸入安定化に期待しているが、例年ほどは期待できない状況である。
		不動産業（経営者）	・地価の下落から収益ビル等の利回りが高くなり、物件価格が上昇に転じるとの予測をする投資家も現れているものの、銀行に融資への慎重姿勢もみられることから、今の厳しい状況が続くと思われる。
		コピーサービス業（従業員）	・SARSの終息宣言が出されると予想しているが、取引先である旅行業者の不振はまだ続くと思われる。一方で在阪球団の好調により、関連商品の販売やイベント企画等によるオーダーが増え続けていることは唯一の明るい材料といえる。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・在阪球団による盛り上がりは、ナイター中継などの高視聴率という意味で放送局にも恩恵をもたらしているが、一部の放送局を除いて試合の中継数は限られているため、その効果も一時的かつ散発的なものであり、先行きの盛り上がりには期待できない。
	やや悪くなる	繊維工業（団体職員）	・とにかく受注への動きがみられない。ごく一部に、国産の高付加価値商品の提案をしてほしいとの話は聞くが、実際の注文はないことから、先行きの見通しは暗い。
		広告代理店（営業担当）	・TVのスポット広告の状況が昨年よりかなり悪い売行きであるので、今後は厳しくなると思われる。
	悪くなる	不動産業（営業担当）	・不動産市場では取引の回転率が悪くなっており、売主の希望価格で売れなくなってきている。路線価もかなり下がっていることから、取引はさらに低調になると思われるため、不動産価格はまだまだ下がると思われる。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・かなりの企業が人員削減を行っており、もう限界に来ている様子が見受けられる。そのため7月以降は求人も徐々に明るさがみえてくるのではないかとと思われる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の件数が前年を上回らないものの、減少の幅は縮小しており、もう少しで回復となる可能性があることから、先行きに期待できる。
		職業安定所（職員）	・求人開拓等による事業所訪問時に、今後の採用について前向きな回答をしている事業所が増加してきている。現時点での採用には慎重であるが、秋以降での採用を計画しているとの回答が増加傾向にあるため、今後の景気回復への期待感がうかがえる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・中堅企業の採用意欲が、少しずつ増加してきていることから、先行きに期待できる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今月になって内定報告に来る学生たちが増加傾向にあるほか、複数の内定獲得者が増加している。企業の採用意欲が少し上向きになった感があることから、先行きに期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業におけるコスト削減意識が根強く、新規受注の増加が見込めない。また受注職種に偏りがあることから、求職者の希望とのミスマッチ傾向が今後も続くと思われる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・単純軽作業などでは時間給の低下がみられ、そういった募集に対しては応募の集まりが悪いことから、厳しい状況は続くと思われる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は依然として減少し、新規求人数は増加傾向が続いている。雇用環境は好転しつつあるようにみえるが、SARSの影響が企業に出てくると予想されることから、予断を許さない状況である。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は相変わらず順調に増えていて、対前年比で約2割増加している。しかしながら派遣や請負関係の求人が多く、就職に結びついていないことから、雇用環境の改善には至らないものと思われる。
職業安定所（職員）		・今後2、3か月の間でリストラを行う企業からの相談等が目立っている。したがって先行きの見通しは厳しいと思われる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる		
	悪くなる		

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	都市型ホテル（経営者） 旅行代理店（団体営業担当） 通信会社（企画担当） 通信会社（営業担当） 競艇場（職員） 住宅販売会社（経理担当）	・団体の宿泊の受注件数が例年を大幅に上回っている。 ・競合施設の進出効果が薄らいたため、婚礼の受注も目標の件数を確保している。 ・徐々にSARS、テロの影響が薄れてきて、更に来客数が増加する。 ・いまだ採算的には厳しいものの、主力商品の認知度も高まって、市場での普及が進み、スケールメリットが生じてくる。 ・低価格インターネットのサービスエリアを拡大するため、新たな需要が見込まれる。 ・8月に開催する盆を挟むレースで売上が見込める。 ・新規発売物件への来場者が予想を上回っており、契約についても計画数値を上回る。
	変わらない	商店街（代表者） 百貨店（売場担当） 百貨店（売場担当） スーパー（店長） スーパー（店長） コンビニ（エリア担当） 衣料品専門店（店長） 家電量販店（店長） 家電量販店（副店長） 家電量販店（予算担当） 乗用車販売店（総務担当） 自動車備品販売店（経営者）	・メーカーの生産調整がますます厳しくなり、夏物商戦用の商材が売れても欠品する状態にあるので、売るネタに困っている。 ・ショッピングセンター全体の来客数は増加しているが、セール待ちの傾向が見受けられ、購買には結びついていない。 ・セールス期になるとミセス物が強いので、このあたりが伸びてくれば全体の数字も上がってくるが、伸びなければ若干苦戦する。 ・例年よりサンダル動きがさほど良くないので、非常に読みにくい流れとなっている。 ・たばこの増税や将来的な年金の心配からいったん冷え込んでいる需要も、ボーナス支給により若干上向く。 ・その一方で、同業者の出店や競争の激化という厳しい状況が続く。 ・来客数は例年以上だが、買上点数、客単価等は低迷しており、すぐには良くならない。 ・たばこの値上がり前の一時的な売上増加はあるが、その他の品物に関しては相変わらず売上が伸びず、3か月先もあまり良い状況にはならない。 ・6月のバーゲン時期に入り、低価格層の客と、得意客を中心とした単価的に良い物を購入する客との差が両極端になっており、この状況はあまり変わらない。 ・初夏にもかかわらずエアコンの売行きが鈍く、この調子でいくと値崩れ現象が早く起きてきて、ますます売上高の維持が難しくなる。 ・寝苦しい夜が続くようであれば、エアコン商戦に期待が持てるが、現状の天候が続けば期待薄であり、これといった上昇要因が見込めない状況である。 ・エアコン等の季節商品の売行きにもよるが、現状の厳しい状況は変わらない。 ・客が重視するのは単価のみである。修理も安いときか壊れたときしか依頼がなく、フェアをしても新しく出せる物がない。 ・最近になって、ナビゲーションやETC等、一部商品の販売が活発になりつつある。 ・ただ例年であれば7月から8月はボーナス商戦で活況が期待できるが、業績の回復している企業は結構あるものの、個人の景気に対する警戒感は根強く、消費マインドは簡単には上昇しない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・秋のブライダルシーズンに入るが、特別に売上が伸びるといふ様子もなく、1人当たりの引出物の単価も低下する傾向にある。 ・目的買いはあっても、一般的なギフトとして購入する客が相変わらず少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	・引き続き予約が鈍い状況であるので、今後どうなるか見通しが見つからない。
		一般レストラン（店長）	・客の予約があまり多くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・夏休みシーズンで、個人客がかなり確保できる。
		旅行代理店（経営者）	・SARSが発生してから約3割程度受注が落ち込んでいるが、この影響がどのくらいで静まるか分からない。
		タクシー運転手	・利用者、利用回数とも減少し、1回当たりの単価も低下しており、この傾向は短期間では変わらない。
		通信会社（広報担当）	・新商品を投入するものの、さみだれ投入のため大きな起爆剤にはならない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・割引低価格から定価高付加価値路線へ変更した日帰り温泉入館料が定着するには、まだまだ時間がかかりそうである。 ・いったん下げた価格を戻す影響は大きく、今は付加価値サービスを充足させながら、我慢の営業を続けている。 ・飲食部門、ホテル部門は予定通りの推移を示しているものの、日帰り温泉部門を見ると、とても楽観視できない。
	設計事務所（職員）	・土地区画整理事業が急ピッチで推進されつつあり、個人住宅、アパート、マンションの建築が続くので、今後とも景気は変わらない。	
	住宅販売会社（販売担当）	・展示場、イベント、分譲売出し等への来場者数が減少している。	
	やや悪くなる	百貨店（統括）	・単価は上昇してきているが、来客数、販売量がそれぞれ低下しているため、この先単価がいつまでも維持できない。
		スーパー（店長）	・夏のボーナスも例年並みには期待できそうにないので、中元を控え供給高で非常に苦戦する。
		スーパー（店員）	・物が売れておらず、まわりの競合店などのチラシでも値段がどんどん厳しくなる。 ・客は上手に買い分けをして、安く良い物を必要なだけしか買わない。
		乗用車販売店（統括）	・新型車効果が薄れてくるので、今のような単価を維持できない。
乗用車販売店（営業担当）		・客の購入に対する慎重さは変わらないうえに、盆休み等で稼働日数が少なくなり、販売総額が低下する。	
その他専門店〔書籍〕（店員）		・売場によっては例年を大きく上回る分野、大きく下回る分野半々であるが、トータルすると例年よりも若干売上が低下しており、この状況がしばらく続く。	
一般レストラン（営業担当）		・生ビールの安売り等、例年通りのサービス活動を行っているが、販売数や来客数も伸びておらず、良くなる材料がない。	
その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）		・若者の外食が多様化してきており、来店頻度が減少してきている。	
都市型ホテル（従業員）		・季節営業のビアガーデンの前売りの販売量が伸びていない。	
タクシー運転手		・今後もタクシー業界はまだ増車の傾向がある。 ・給料が下がることを覚悟した客の会話が聞こえたり、以前には聞かれなかった飲み屋を閉鎖するといった話題が聞かれ、自分にとっても不安が募っている。	
通信会社（経営者）	・新規加入実績が従来平均値を大きく下回っており、客の反応も厳しいままである。		
通信会社（通信事業担当）	・新サービスの追加後も反応は鈍く、思っていたほど伸びないが、次々と新しいサービスを打ち出さないと前年割れをしてしまいそうになる。		
悪くなる	スーパー（店長）	・大手の競合店の出店が予定されている。	
	スーパー（総務担当）	・一向に単価の下落に歯止めがかからない。	
	ゴルフ場（従業員）	・ゴルフ客の高年齢化で来場者数が伸びず、客単価も下げないと売上が伸びない状態にある。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・最も受注額の大きい製品がフルモデルチェンジされ、3か月後に本格量産となり、立ち上がりについては生産量の増加に期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	金融業（業界情報担当）	・地場の自動車メーカーでは、コスト面で厳しいため、収益は低い伸びになるとみられるが、新型車の生産開始により操業は一段と高まると期待できる。為替も安定しており輸出も底固い。
		化学工業（総務担当）	・製品価格に上方修正の動きがあるが、見通しはきわめて厳しく、固定費を削減するなど原価を下げる努力をしている。 ・今後若干持ち直すという予想もある一方で、収益構造が悪く、見通しは依然として厳しい。
		化学工業（総務担当）	・SARS問題が一段落したが、中国市場における製品需要が、いつ、どの程度回復するか分からない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・展示会で客の反応や購入意欲からは回復基調が感じられるが、海外事業において依然厳しい状況であることから変わらない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・試作案件が安定的に入っている。
		通信業（社員）	・新規営業メニューの受注に向けて提案営業を展開しているが、ライバル社も多く、受注量がすぐに好転することはないので、地道に営業していくしかない。
		通信業（営業担当）	・変化が激しい情報通信業界においては数年先を見通せる安定商品などなく、思い切った施策を打たずに顧客の反応をみながら小出しに試行錯誤を続けていくしかない。
	やや悪くなる	会計事務所（職員）	・今年4月より社会保険料の報酬の賦課方法が改定されたことにより、今後法定福利費の増加が予想され、経営状況は厳しいものになる。 ・また銀行も業績の悪いところには金利の引き上げを迫り、業績の良いところには引き下げを提示してきており、今後勝ち組と負け組との差はますます開く。
		食料品製造業（総務担当）	・この景気の悪さから、今まであった取引がなくなる一方で、新たな取引先と契約しても、設備投資をしなければならず、固定費が増大する。
		食料品製造業（総務担当）	・市場は相変わらず動きが鈍い状態であることに加え、夏場を迎えて練り製品の動きがますます悪くなるため、今後は安売り等で売上を稼いでいかざるを得ない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・第1四半期好調の反動があり、生産量は減少の見込みである。 ・ただ一部の製品については需要好調で、当初8月予定の設備補修を年末に計画変更している。
		鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス関連材料に関して、東アジアに蔓延していたSARSの影響を心配したが、予想外に早く終息に向かっており、受注も心配をしたほどの冷え込みはない。 ・一方で、堅調だった自動車関連材料の動きにやや陰りが出始めており、先行きに不安を残すような受注傾向になっている。
		鉄鋼業（広報担当）	・タイ向けの薄板熱延材がアンチダンピングのクロ裁定を受け、加えてアジア全体の市況先安感が深刻化しているため、今後輸出は大幅減となる見通しである。 ・国内においても薄板を中心に低迷が継続しており、厚板を中心とする鋼材や半成品でどこまでカバーできるかがポイントになる。
		建設業（経営企画担当）	・今後大型物件を受注する予定が依然として少ないので、先行きが非常に不安である。
金融業（営業担当）	・土木建設業界では仁義なき戦いが続いており、受注価格は予定額の70%を切っている。 ・仕事がないため業界の慣行に従わず、赤字覚悟の受注合戦が続く、体力の消耗が一段と激しくなっている。		
雇用関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣需要は堅調さが続いていることに加えて、正社員の紹介も需要が増えている。 ・優秀な社員を求める企業の意欲は今後旺盛になっていく。
		求人情報誌製作会社（統括）	・ある程度好調な企業では、人を増やしていこうと考えている。 ・業界での淘汰が一段落してきており、良いところはより良くなっていくので、全体としては少し景気が良くなる。
	学校[大学]（就職担当）	・年間を通しての求人数に増加の期待が持てる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・各企業の採用担当者に、若干でも多く採用したいとの意向がある。
	変わらない	職業安定所（職員）	・公共工事が大幅に縮小していることから、建設業での人員整理の動きが止まらず、新規求職は引き続き増加傾向で推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加しているが、新規求職者数も増加しているため、求人倍率は横ばいになる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金にかかる休業等の計画届は4か月連続で提出がない上、企業整理による解雇者数も減少傾向にある。 ・求人の内容をみると、派遣業及び請負業からの募集が増加傾向にあり、求人を雇用形態別にみると、パート求人の占める割合が増加傾向にある。
		職業安定所（雇用開発担当）	・製造業関連の求人はやや増加しているが、ほんのわずかであり、あまり期待できない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・取引先の傾向では、減員はあっても増員依頼は減ってきている。 ・優秀なスキルや経験が企業の戦略に合致すれば採用にはなるが、その分減員もあり、ゼロサム状態である。 ・収益確保によるリストラも済み、次なる段階である残った人材の更なる入替えが多くなる。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・家族連れ客の消費が底堅いことに加え、昨年低調であった若者向け商品に動きが見られる。また、SARSの影響も終息してきており、明るさを感じられる。
		家電量販店（営業担当）	・雨の日が多い影響で、冷蔵庫やエアコンは思うほど売れていないが、来客数は少し増加しており、客の購買意欲が多少出てきた感じがする。しかし、ボーナス商戦はあまり期待できず、大きく変化することはない。
	変わらない	百貨店（総務担当）	・株価が上がってきて、少し落ち着きを取り戻したように思うが、ボーナスのカットなどにより、基本的な消費者の姿勢は変わっておらず、景気が良くなる兆しは見えない。
		百貨店（営業担当）	・商品、部門で業績にばらつきが目立つ。店頭販売は比較的好調であるが、法人販売及びギフト商品は低調であり、苦戦している。売上が前年を上回る商品数は増加しているが、不調商品の下落も大きい。
		スーパー（企画担当）	・客は非常に節約志向で、必要な物だけしか買わない動向にあり、良くなるとは考えられない。
		コンビニ（エリア担当）	・食料品、日用品は、特に目立った動きはない。ただ6月は、たばこの増税に伴うまとめ買いがあり、7月にリバウンドが来ると思われるが、長期的に見れば影響はない。
		コンビニ（代表者）	・来客数、単価は減少している。特に、建設・土木関係の20代、30代の男性の来客が減少傾向にある。
		家電量販店（店長）	・ボーナスカット等の影響で、客単価が減少する傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	・販売台数は、8月、9月と新車投入で持ち直す見込みもあるが、市場に明るいニュースが少ないので、客の消費意欲は低下する可能性が高い。
	乗用車販売店（営業担当）	・他社と比較しても商品に関しては自信もあり、ボーナスシーズンということで期待をしている。しかし、現時点ではユーザーの動きに変化が見られず、ボーナスシーズンもあまり期待できそうにない。	
	旅行代理店（従業員）	・個人旅行は全く不振であったが、SARSの影響も沈静化し、海外旅行への関心も出てきた。これから、夏休みの旅行シーズンに向け、沖縄や北海道はもちろん、海外旅行も含めて、個人旅行の回復に期待している。	
	タクシー運転手	・夏休みを迎え、高知ではよさこい祭りが開催されるが、客の様子から「忙しくなる」、「景気が良くなる」という兆候や言動がうかがえない。	
	観光名所（経営者）	・SARSの風評も一段落し、徐々にではあるが回復している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		住宅販売会社（従業員） その他住宅〔不動産〕（経営者）	・将来の経済状況に不安を感じている客が多いので、住宅建築を計画する方がそれほど増加しないと思う。 ・今年に入って低調に推移しており、今後、買い需要が増加するとは思えない。こうした状況が普通の状態であると考えている。	
	やや悪くなる	百貨店（営業担当） スーパー（営業担当） 衣料品専門店（経営者） 一般レストラン（経営者） 都市型ホテル（経営者）	・ボーナスシーズンを迎えるが、厚生年金の支払額が大幅に増えたことから、中元商戦に悪影響が予想される。 ・3か月後には営業時間の延長をしてから1年が経過するので、更に営業時間の延長をするか、新たな施策を講じないと、現在より悪化すると考えている。 ・高級品に対する慎重な購入態度、単品買いの傾向などは、ボーナスその他で可処分所得が増えない限り、今後とも続く。 ・多くの子会社を抱えた県内の大手建設会社の倒産に伴い、連鎖倒産などの心理的要因から、先行きの不安、買い控えが一段と増加し、じわじわと景気を押し下げる。 ・先行きの予約状況を見ると非常に悪いというのが実感である。景気の回復感、株価は上昇しているが、実態として全く見えてこない。まだまだ景気は悪くなる局面にあると思う。	
	悪くなる			
	企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者） 通信業（営業担当）	・機械設備の受注が増加している。具体的には、薬品会社、ダイオード関連の会社の仕事が増加している。 ・下半期に向けて、システム提案など設備投資の話が増えてきている。	
	変わらない	食料品製造業（従業員） 電気機械器具製造業（経営者） 公認会計士	・中国からの畜肉関係の輸入禁止がどうなるか分からないので、変わらないというより分からない。 ・SARSの問題で中国の生産意欲そのものが問題になっており、また、本四架橋の通行料金が値下げされたが、500円程度の値下げでは通行量が増加するとは思えない。こうしたことから、景気は依然として低迷状況が続く。 ・取引先の社長の話や決算書を見ると、売上、利益ともに2、3か月で改善するような状況ではない。	
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当） 建設業（総務担当） 輸送業（支店長）	・排出ガス規制にともなう受注がほぼ終わった。 ・公共工事、民間工事ともに、受注量が極端に減少しており、今後とも回復する見込みがない。 ・住宅建築基準の変更による新建材などの規制の影響から、在来建材が高騰し、更に住宅着工件数が鈍化すると思われる。その結果、建築・建設資材等の輸送物量にも影響が出てくる。		
悪くなる		-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-	
やや良くなる		-	-	
変わらない	職業安定所（職員）	・求職者においては、事業主都合による離職は減少しているが、就職できずに長期間求職活動をする人が多い。		
やや悪くなる	職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（所長）	・パートを含む有効求人倍率は0.45倍と5か月連続で減少している。新規求職者、有効求職者が増加するとともに、不況によるリストラなどの離職者が対前年同月比で3割増加しており、好転の兆しがない。 ・給与水準の低下が見受けられる。また、有期雇用が増加している。		
悪くなる		-	-	

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	百貨店（営業担当）	・梅雨が明け、台風が来なければ前年を上回るペースで推移する。
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・7月下旬から8月下旬にかけて長崎ゆめ総体が開催されるため、県外からの来客が見込まれる。
		スーパー（企画担当）	・不調店舗での具体的な売込み強化と、本部スタッフのフォロー体制の強化により、売上が上昇傾向にある。
		家電量販店（店員）	・6月は明らかに販売の量が増えた。今後もこの傾向は続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売の受注が増えつつある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・披露宴の予約状況が良く、宿泊に関しても長崎ゆめ総体が開催されるため順調に予約が伸びている。一般宴席は去年に比べ若干下回っている。宿泊に関しては特需景気だが、披露宴は秋の予約も順調である。
		旅行代理店（従業員）	・夏休み時期の旅行相談や申込みが急が増え、海外旅行のマイナス分を国内旅行でカバーできる。
		旅行代理店（従業員）	・4月からゴールデンウィークにかけて旅行の需要が控えられていたが、夏休みで少し上向く。
		設計事務所（所長）	・県、市町村の公共工事の設計の入札回数が多い。またアパート、共同住宅建設の計画も見られ、明るい見通しである。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・給料、ボーナス金額の目減りにお客様が敏感に反応しており、プロパー商品の売上減とパーゲン商品への依存傾向が強まっている。店外催事も、来客数のわりに売上が伸びない。例外として早期受注を行ったインターネット中元ギフトのみ、好調に推移しており、この傾向が今後も続く。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・長崎ゆめ総体の開催で入り込み客が増加するが、そのことが売上増に結びつくかは疑問である。
	変わらない	スーパー（店長）	・30か月ぶりに前年並みを記録した。大型競合店の来客数が底を打ち、客の流れがようやく戻ってきた。現状の売上が今後も維持できる。
	変わらない	スーパー（店長）	・流通小売業はスクラップアンドビルドが進んでおり、既存店の売上増は今後も期待できない。
	変わらない	スーパー（店長）	・ボーナス金額の目減りにより買い控えが懸念される。食品関係は特売チラシ以外の物は買わないという状況である。この流れは今後も続く。
	変わらない	スーパー（総務担当）	・ここ数か月、衣料品、住居用品、食品ともに前年割れで推移しており、好材料となるものが何も見えない。この傾向は今後も続く。
	変わらない	衣料品専門店（経営者）	・消費者の買い方がシビアで、購買意欲はあるが爆発的なパワーを感じない。この傾向は今後も続く。
	変わらない	衣料品専門店（総務担当）	・買い控えが一段落し、消費が上向きつつある。プレミアム商品に対する要望もある。
	変わらない	都市型ホテル（スタッフ）	・社会保険料の負担増により、今後も個人消費が慎重にならざるを得ない。
	変わらない	都市型ホテル（副支配人）	・現在の宿泊予約の状況では、好転しそうにない。
	変わらない	旅行代理店（業務担当）	・SARSの安全宣言が出たが、直ちに需要に結びつく様子は無い。また、夏のボーナスの社会保険料の負担増により、夏休みの旅行申込みの動きが例年よりも鈍い。
	変わらない	タクシー運転手	・リストラされてわが社に入ってくる人が依然として多い。わが社の売上も伸びない。
	変わらない	通信会社（企画担当）	・業界全体が飽和状態になりつつある。既存のサービスにとらわれない、画期的なサービスを顧客に提案できない限り、この傾向は続く。
	変わらない	競輪場（職員）	・売上がプラスマイナス1%の範囲内で推移する。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・問い合わせ、着工件数等とは多くなるが、値引き等で単価が下がり、利益は少なくなる。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・金利が安くなっているが、客の金利に対する反応は鈍く、状況は変わらない。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・都市銀行を中心に金融機関が公庫を下回る住宅ローンを打ち出しているが、地方銀行に浸透するにはまだ時間がかかる。よって住宅の契約数は伸び悩む。
	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・近隣に競合店がオープンする予定である。次から次に新しい店がオープンするという状況であり、今後も厳しい状況は続く。
	やや悪くなる	スーパー（経理担当）	・九州北部のスーパー業界は、業界再編の真っただ中にあり、競争が激化している。商品単価・客単価も下落している。
	やや悪くなる	衣料品専門店（店長）	・以前は官公庁のボーナス時期にはボーナスセール等があったが、今年はそういった動きがない。
	やや悪くなる	乗用車販売店（管理担当）	・イベント等を実施しても来場が増えず、ボーナスからの社会保険料負担増の影響で、消費の伸びは期待できない。自動車整備目的の客は多いが、新車目的の客は以前のように多くはない。今後も上向くとは考えにくい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	悪くなる	ゴルフ場（従業員）	・ 社会保険料の負担増により、消費意欲が低下している。この傾向はゴルフ場でも見られ、景気の回復が見込めない。	
		百貨店（売場主任）	・ 来客数の減少を止めることは難しい。催事を行っても来客数が伸びない。	
		百貨店（営業企画担当）	・ 本年秋に競合店がオープンするため、当店の売上は減少する。	
		コンビニ（エリア担当）	・ 客数、客単価とも伸びが望めず、ピークの夏場も前年を下回りそうである。厳しい状況は今後も続く。	
		乗用車販売店（経営者）	・ 夏のボーナスが出ない、あるいは減額される会社が多く、買い控えが見られる。	
企業 動向 関連	良くなる	自動車備品販売店（従業員）	・ 県内の公務員のボーナスもカットされるという状況であり、景気はまだ上向かない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 新規事業の設備も一段落し、受注が増えれば経営も良くなる。	
		化学工業（総務担当）	・ 製造業の設備投資が顕著であり、良い傾向にある。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・ 新規案件に手が出せないほど仕事が多くなっている。周りの中小企業も、現在は仕事が多くなっているようであり、今後が期待できる。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・ 6月後半から、SARSの影響により日本での受注が増加している。	
企業 動向 関連	やや良くなる	建設業（総務担当）	・ すま産業に当たる業種が、大都会から地方都市へ出店攻勢をかけている。1件当たりの受注金額は少ないが、数をこなせばそれなりの売上が期待できる。	
		家具製造業（従業員）	・ 景気が良くなる外的要因が見あたらない。また、当社はユーロ建てでの輸入を行っているため、このユーロ高が続けば商品単価が上がってしまい、売行きが心配される。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 半導体関連、半導体装置関連、液晶関連全般的に活発な動きが出ており、3か月くらいは継続する。特に半導体リードフレーム関連は横ばいで推移し、良い状況が続く。	
		輸送業（総務担当）	・ 出荷量は少し減少したまま横ばいで推移している。しばらくはこのまま変わらない。	
		広告代理店（従業員）	・ 新聞折込広告の受注は、昨年よりも若干増えているが、今後3か月では横ばい状態が続く。	
企業 動向 関連	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 陶磁器業界では、夏場は従来から閑散期であるが、この不景気で更に悪くなる。	
		輸送業（従業員）	・ 荷主からの値下げ要求があり、それに伴い保管数量も減少すると通告されている。今のままだと現状を維持することはできない。	
		不動産業（従業員）	・ 中古、新築の賃貸オフィスビルにおいて、入居状況・賃料水準の回復めどが立たない。	
		経営コンサルタント	・ 量販店の動きが鈍くなっている。	
		悪くなる	経営コンサルタント	・ 量販店の動きが鈍くなっている。
雇用 関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる		
	雇用 関連	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 雇用環境を一転させる材料が見いだせない。売上の伸びない中でも増益が求められ価格交渉、競合も一段と厳しくなり、買手市場で成約しても収益が少なくなっている。
			新聞社 [求人広告]（担当者）	・ 景気を浮揚するような目新しい材料がない。
			職業安定所（職員）	・ 新規求職者数の減少傾向に加えて、今後も事業所閉鎖・事業縮小による解雇などが計画されている。雇用情勢は今後も厳しい。
雇用 関連	やや悪くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・ 8月を含む第2四半期は年間を通じて落ち込む時期ではあるが、極端なプラス要因、マイナス要因とも今のところない。	
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・ 身近な問題より、SARSや北朝鮮情勢が景気に大きく影響している。アルバイトや契約社員の解雇をすることが始めている。	
雇用 関連	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・ 長雨やSARSの影響で県外観光客が減少している。また同業者の増加でホテルの稼働率も低下しており、観光業からの求人が見込めない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	コンビニ（経営者）	・スポーツイベントが予定されていることから、近くのホテルに学生の宿泊が増え、日用雑貨やデザート等の売上増加が期待される。
		コンビニ（エリア担当）	・SARSなどの旅行を拒む要因が落ち着いたことから、今後好調に推移すれば、コンビニには好条件となる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・極度の安売り合戦は変わらないが、一部では、多少高くてもより良いもの、自分に合っているものを求める人たちが増えている。
		旅行代理店（経営者）	・SARSの終息とともに、夏に向け人が動き出し、旅行者が増加する。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕（企画担当）	・菓子業界では例年、夏場は閑散期であり、それも重なり引き続き客単価の低価格化が続く。
		スーパー（経営者）	・来客数については前月並に推移しているが、競合店の出店等による価格競争の更なる激化により、客単価が依然厳しい状況にある。今後も競合店の出店等が予想され、現状と変わらず今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・商品単価が上がる要因が今のところ見受けられず、各社安売り合戦が始まっている状況下で、この状況はしばらく続く。
		家電量販店（副店長）	・競合店との価格競争の激化により販売価格が変化しており、客も特価商品に目が向いている傾向が続いていることから景気は変わらない。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	・SARS問題が海外で終息に向かっており、これまで海外旅行を控えていた人達が夏休みを利用して海外へと動きが活発になると予想されることから、今期は海外との競合になる。夏場の観光シーズンに入り、観光客が増えることに対して不安と期待が入り混じっている状況である。
		ゴルフ場（経営者）	・単価を落としたことで来客数、売上も上昇したが、根本的な改善とはいえないことから、今後もさほど変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅減税効果により当社住宅部門の売上は目標を上回っているが、8月以降の受注に先細り感が出てきつつある。
	やや悪くなる	百貨店（総務担当）	・ギフト商品の需要も縮小傾向にあり、プラスの要素がみあたらない。
		コンビニ（エリア担当）	・今後の競合店との競争激化やたばこ値上げ後の買い控えにより売上がやや縮小傾向となる。
悪くなる	商店街（代表者）	・商店街では観光客向けの店舗が多くなっており、同業者のみのため一般的な買い物するには不便な状態となっている。国際情勢が悪化することがあればすぐに打撃を受けるのではないかと危惧している。小売店からも日々売れないとの話しか耳に届かないことから、今後も厳しい状況が続く。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（従業員）	・比較的大きな案件の継続がしばらく続く。
	変わらない	不動産業（支店長）	・景気が良くなる材料が見当たらない。
		不動産業（従業員）	・同業者の倒産が続いており、今後も同様の状況が続く。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・問い合わせや、モデルハウスに来場する客の数が減少している。
		輸送業（営業担当）	・中元商品等の出荷が増える見込みはなく、またその他のものの動きも期待できないので、悪くはなっても良くはならない。
通信業（営業担当）		・廉価商品への引き合いが多い。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・今までにない高度な人材の派遣依頼要請があったり、新たな企業からの打診もある。社会の環境が変化してきているが、その中で新しい人材要求が発生しており、そこに手を付けることができれば更に拡大ができるのではと期待している。
		人材派遣会社（営業担当）	・単発的だがプロジェクト案件が増加傾向にあり、やや期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・企業側の応募に対する採用数は、先月同様増加しているが、それがすぐに好転に向かうかは、まだ先行きが分からない状態である。
		職業安定所(職員)	・新規求職者数は4,558人で前年同月比5.0%の増加となっており、それはパートや中高年者の求職者増加が主な要因となっている。新規常用求職者の離職理由を構成比で見ると、自己都合離職者は47.7%、事業主都合離職者は31.8%、在職者は8.6%、無業者は9.3%となっており、対前年同月比で自己都合離職者が6.2%増加し、事業主都合離職者は4.5%の減少となっている。
		学校[専門学校](就職担当)	・求人動向にはさほど変化はなく、今後も新規の求人に期待が見込めない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-